ADAM SMITH



NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

CỦA CẢI CỦA CÁC DÂN TỘC

THE WEALTH OF NATIONS

CỦA CẢI CỦA CÁC DÂN TỘC

Nguyên tác: Wealth Of Nations
Publisher: Everyman's Library
Tác giả: Adam Smith
Dịch giả: Đỗ Trọng Hợp
Nhà xuất bản: Giáo dục
Năm xuất bản: Hà Nội - 1997
Số trang: 914
Kích thước: 15x22 cm



CÙNG ĐỌC, CÙNG CHIA SẺ

CỦA CẢI CỦA CÁC DÂN TỘC

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc: PHẠM VĂN AN
Tổng biên tập: NGUYỄN NHƯ Ý

Dịch từ tiếng Anh:
ĐỖ TRỌNG HỢP

Hiệu đính:
TRẦN PHÚ THUYẾT

Biên tập:
TRẦN PHÚ THUYẾT

Sửa bản in:
QUANG HỒNG

Trình bày:
QUỐC CƯỜNG

33/GD - 97 686/7 - 97 Mã số: DZT29B7

Thông tin ebook: thư viện ebook tve-4u.org

Nguồn scan: thinhakapete

GÕ:

1.Giới thiệu: NgTienDung
2.T1Q1 chương I: Thanh Quí
3.T1Q1 chương II: Thanh Quí
4.T1Q1 chương III: Thanh Quí
5.T1Q1 chương IV: Thanh Quí
6.T1Q1 chương V: Thanh Quí
7.T1Q1 chương VI: Tê Giác Con
8.T1Q1 chương VII: Tê Giác Con
9.T1Q1 chương VIII: Tê Giác Con
10.T1Q1 chương IX: phtdce@tve-4u
11.T1Q1 chương X: Vân Hương
12.T1Q1 chương XI: Tê Giác Con
13.T1Q2 chương I: Thảo Nguyên FTU
14.T1Q2 chương II: Tê Giác Con
15.T1Q2 chương III: Thảo Nguyên FTU
16.T1Q2 chương IV: Thảo Nguyên FTU
17.T1Q2 chương V: Thư Balu

18.T1Q3 chương I: phtdce@tve-4u
19.T1Q3 chương II: tulipviet
20.T1Q3 chương III: Thanh Quí
21.T1Q3 chương IV: Thanh Quí
22.T1Q4 chương I: Thanh Quí
23.T1Q4 chương II: Thảo Nguyên FTU
24.T1Q4 chương III: Thảo Nguyên FTU
25.T2Q4 chương IV: Thảo Nguyên FTU
26.T2Q4 chương V: Vân Hương
27.T2Q4 chương VI: Vân Hương
28.T2Q4 chương VII: Lucy
29.T2Q4 chương VIII: Lucy
30.T2Q4 chương IX: Lucy

CHÍNH TẢ:

1.Giới thiệu: NgTienDung
2.T1Q1 chương I: NgTienDung
3.T1Q1 chương II: NgTienDung
4.T1Q1 chương III: NgTienDung
5.T1Q1 chương IV: NgTienDung
6.T1Q1 chương V: NgTienDung
7.T1Q1 chương VI: tran ngoc anh
8.T1Q1 chương VII: tran ngoc anh

9.T1Q1 chương VIII: tran ngoc anh
10.T1Q1 chương IX: VọngAlpha
11.T1Q1 chương X: NgTienDung
12.T1Q1 chương XI: NgTienDung
13.T1Q2 chương I: NgTienDung
14.T1Q2 chương II: tulipviet
15.T1Q2 chương III: tulipviet
16.T1Q2 chương IV: tulipviet
17.T1Q2 chương V: tulipviet
18.T1Q3 chương I: tulipviet
19.T1Q3 chương II: tulipviet
20.T1Q3 chương III: tran ngoc anh
21.T1Q3 chương IV: tran ngoc anh
22.T1Q4 chương I: tran ngoc anh
23.T1Q4 chương II: tulipviet
24.T1Q4 chương III: tulipviet
25.T2Q4 chương IV: tulipviet
26.T2Q4 chương V: tulipviet
27.T2Q4 chương VI: NgTienDung
28.T2Q4 chương VII: NgTienDung
29.T2Q4 chương VIII: NgTienDung
30.T2Q4 chương IX: NgTienDung

Ebook: tran ngoc anh
08/02/2017

Một số thay đổi và danh từ phiên âm được thay đổi trong bản ebook này:

Ailen, Ai-len, Ai – len: Ireland
aoxơ: ounce
Bahama: Bahamas
Ban - tích: Baltic
biển Gui-nê: biển Guinea
Bra-xin: Brasil
Buôcgônhơ: Burgundy
Các – ta - gô: Carthage
Cánaries: Canaries
ca-ra: cara
Caribe: Caribbean
Caspienne: Caspi
cốc rôm: chrome
cô-zắc: cozak
Chi-lê: Chile
chó xpanhoa: chó spaniel
đô-la: dollar

đơniê: denier
Egê: Aegean
En-đo-ra-đô: El Dorado
Ê-cốt, Ê -cốt, ê-cốt, E-cốt: Scotland
fadinh: farthing
Frăng: Frank
galông: gallon
ghin-đơ, ghinđơ: guilder (tiền vàng ở Hà Lan)
ghinê, ghine, ghi-nê: guinea
Gottenburg: Gothenburg
Giéc-manh: German
Giơ - ne - vơ: Geneva
Giơ-noa: Genova
hublông: houblon
Ionien và Eolien: Ionians và Aeolians
I-ta-lia: Italia
livrơ: livres
Luân đôn: London
Lucaya: Lucayan
Mê-hi-cô: Mexico
mi-li-gam: miligam
Mi-sen: Michael

Mô-xê: Moses
muxơlin: muslin
Na-uy: Na Uy
Noóc – măng (Norman): Norman
người Xpác–tơ: người Spartan
Ông Quesnay: Ông Quesnai
Ông Xatrthew Deckep: Ông Matthew Decker
Paliladius: Palladius
pao: pound
Pari: Paris
Pa-ri: Paris
penni: penny
Pê-ru, Pêru: Peru
pittông: piston
Plir hist. Nat. lib. 33 cap.3: Plin hist. Nat. lib. 33 cap.3
Quây-cơ: Quakers
silinh: shilling
sô-cô-la: chocolate
stivơ: stiver
Tacta, Tác-ta, Tác – ta: Tartar
tầu: tàu

Tây - Ấn: Tây Ấn
Ucraina: Ukraina
Vơ-ni-zơ: Venizia
Xác-xông (Saxon), Xác – xông: Saxon
Xa-kha-lin: Sakhalin
Xi-ri: Syria
xteclinh: sterling
xton: stone

---

* barin: theo bảng tiếng anh là hogshead nhưng mình không thay
** “PHẦN BA” mình đổi thành “PHẦN III” cho đồng bộ.
*** reliqua judicabis secundum prascripta habendo respectum and pretium bladi: reliqua judicabis secundum proescripta habendo respectum and pretium bladi (theo bảng tiếng anh).
**** Thống nhất cách viết tên các châu lục, ví dụ Á châu thành Châu Á

Lời nhà xuất bản



ủa cải của các dân tộc" một tác phẩm kinh điển đặt nền móng cho khoa học về kinh tế thị trường – được xuất bản lần đầu tiên vào năm 1776 và được dịch ra nhiều thứ tiếng trên thế giới. Trong quá trình đổi mới tư duy kinh tế ở nước ta hiện nay, Đại học Kinh tế quốc dân hợp tác với Nhà xuất bản Giáo dục tổ chức dịch, biên tập và giới thiệu tác phẩm này với bạn đọc Việt Nam.

Những khái niệm kinh tế thị trường rất trừu tượng và khó hiểu, nhưng tác giả đã dùng những hình tượng quen thuộc để cho bạn đọc, ngay cả những người không chuyên về kinh tế, cũng có thể năm bắt được. Những nội dung kinh tế học trong cuốn sách là tài liệu hữu ích phục vụ cho giảng dạy và học tập cũng như nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế. Cuốn sách cũng là tài liệu tham khảo tốt đối với cán bộ nghiên cứu hoạch định chính sách, các cán bộ nghiên cứu và cán bộ quản lý kinh tế, quản trị doanh nghiệp

ở cấp Nhà nước cũng như các doanh nghiệp.

"Của cải của các dân tộc" là cuốn sách kinh tế học kinh điển tổng hợp nhiều thuật ngữ và khái niệm mà chúng ta mới bắt đầu tiếp cận. Vì vậy, mặc dù chúng tôi đã có nhiều cố gắng song việc biên tập, hiệu đính và sửa chữa không tránh hết những sai sót, nhầm lẫn. Chúng tôi xin trân trọng cảm ơn mọi góp ý của bạn đọc giúp cho lần xuất bản sau được tốt hơn.

Cảm ơn các chuyên gia nước ngoài đã góp ý trong việc lựa chọn và đặc biệt cảm ơn tổ chức SIDA (Thụy Điển) đã trợ giúp và tạo điều kiện cho việc dịch và xuất bản cuốn sách. Chúng tôi cũng cảm ơn Everyman's Library đã cho phép dịch ra tiếng Việt và xuất bản cuốn sách này.

NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

LỜI GIỚI THIỆU

"*Của cải của các dân tộc*" là cuốn sách kinh điển lớn đầu tiên về lý thuyết kinh tế. Có thể đi xa hơn nữa và nói rằng về mặt lịch sử, đây là tác phẩm kinh điển lớn nhất trong lĩnh vực khoa học xã hội. Tôi không muốn nói là cuốn sách này đưa ra những phát kiến cơ bản của chân lý trường cửu (mặc dù chưa phải là cuối cùng) như *Những nguyên lý* của Isaac Newton trong khoa học vật lý và *Nguồn gốc các loài* của Charles Darwin trong sinh vật học. Khoa học xã hội hình như không chấp nhận loại thành tựu đó. Nhưng "Của cải của các dân tộc" thực ra rất giống hai cuốn sách nói trên vì nó cung cấp mô hình thành công tốt nhất trong phạm vi bao quát của nó và có khả năng cổ vũ mọi thế hệ bởi tầm nhìn xa thấy rộng của nó. Adam Smith không phải là một nhà đổi mới vĩ đại trong việc nắm bắt những nét đặc trưng của hành vi kinh tế nhưng ông đã hơn hẳn tất cả các bậc tiền bối của ông ở chỗ ông nhìn nhận toàn bộ đời sống kinh tế như

một hệ thống thống nhất có các phân nhánh trong các ngành khoa học xã hội nói chung, nhất là xã hội học, tâm lý học, chính thể và luật pháp.

"*Của cải của các dân tộc*" còn là một mẫu mực về mặt diễn đạt rõ ràng. Khi viết lời giới thiệu về vấn đề giá trị kinh tế khó hiểu trong quyển I, chương 4, Adam Smith nói: "Tôi luôn luôn muốn làm liều là tỏ ra nhạt nhẽo để biết chắc là tôi diễn đạt dễ hiểu".

Kinh tế học là một môn học phức tạp, và hầu hết các tác giả hiện thời viết về lý thuyết kinh tế đều dùng ngôn ngữ phức tạp. Smith đã cố sức làm cho những đoạn gay cấn trở nên dễ hiểu, và mặc dù đôi khi phải động não khá nhiều, bạn đọc không nhất thiết phải nắm chắc thuật ngữ chuyên môn và giỏi toán học. Nhìn chung, Smith viết bằng tiếng Anh đơn giản. Và mặc dù ông có nói đến sự nhạt nhẽo nào đó trong cách diễn đạt, hầu hết các chương trong cuốn sách đã cuốn hút sự chú ý của người đọc nhờ có một kết cấu được sắp xếp khá tinh vi, mặc dù khi mới đọc sơ qua lần đầu, người ta có thể chưa nhận

thấy. Tính chất không phô trương của dàn bài cuốn sách còn thể hiện trong việc Smith sử dụng các ngôn từ hoa mỹ. Khi ông muốn đưa ra một điểm đặc biệt quan trọng, ông không ngần ngại trình bày nó một cách giản dị hoặc đưa ra một ẩn dụ làm cho người đọc sửng sốt và nhớ mãi: "Chính không phải do lòng tốt của người bán thịt, người sản xuất rượu bia hay người làm bánh mỳ mà chúng ta có được một bữa ăn ngon, mà do sự quan tâm của họ tới lợi ích riêng của họ". Từng cá nhân chỉ nghĩ đến lợi ích riêng của mình, nhưng một "bàn tay vô hình" lại dẫn dắt họ thúc đẩy lợi ích chung.

Smith đã biết cách truyền đạt những ý nghĩ khó hiểu bằng một ngôn ngữ giản dị và đôi khi còn dí dỏm nữa ngay từ khi ông còn là giáo sư giảng dạy môn khoa học xã hội tại trường Đại học Glasgow. Sinh viên tại các trường đại học Scotland ở thế kỷ XVIII cũng chỉ bằng tuổi các học sinh trung học bây giờ. Đa số các thiếu niên theo học các lớp của Smith ở vào độ tuổi 12 – 14. Giáo trình bao gồm luân lý học, các nguyên tắc luật pháp và chính thể, kể cả kinh tế học. Nếu

muốn cho các vấn đề giảng dạy có sức cuốn hút đối với các em từ 12 đến 14 tuổi, chắc chắn là giáo viên phải tìm mọi cách diễn đạt bằng một thứ ngôn ngữ dễ hiểu và bằng những thí dụ giúp chúng có thể nắm bắt được. "*Của cải của các dân tộc*" thì phức tạp và tinh vi hơn nhiều so với những bài giảng mà từ đó quyển sách được hình thành, nhưng Smith nắm vững mục tiêu mà ông đang theo đuổi và có biệt tài làm cho những người không biết chuyên môn cũng dễ dàng hiểu được những gì ông muốn truyền đạt.

Adam Smith sinh năm 1723 (được rửa tội ngày mồng 5 tháng 6) tại Kirkcaldy ở Fife. Ông sinh ra khi cha ông đã chết từ 4 tháng trước đó. Ông là người con duy nhất của mẹ ông, mặc dù ông còn một người anh cùng cha khác mẹ, tên là Hugh. Mẹ của Hugh chết năm 1717 khi cậu bé mới lên 8. Cha ông tái giá vào cuối năm 1720 nhưng chết hơn hai năm sau đó, vào tháng 1 năm 1723 lúc người vợ kế tên là Margaret Douglas đang có mang. Cả hai đứa lúc đó không được khỏe mạnh, và người thiếu phụ góa bụa đã sống những ngày dài đầy lo âu về chúng. Hugh

hình như thể lực có suy yếu hơn nên đã chết năm 1750 ở tuổi 40. Trong hoàn cảnh như vậy, mọi người dễ nhận thấy tình cảm mẹ con của Adam Smith thật là đằm thắm và hết sức trìu mến. Bà mẹ đã sống rất lâu, và chết năm 1784 ở tuổi 89. Bà chết trước Adam Smith 6 năm, và ở chung với con cho đến khi qua đời. Có lẽ vì thế mà ông đã sống độc thân mặc dù ông cũng đã yêu ít nhất một lần trong đời.

Sau khi theo học trường phổ thông ở Kirkcaldy, Adam Smith được nhận vào trường Đại học Glasgow mà ở đó ông đã dành một tình cảm kính yêu đặc biệt đối với Francis Hutchenson, một giáo sư luân lý học. Hutchenson không phải là một nhà triết học đại tài thời bấy giờ mặc dù ông đã có một vài ý tưởng mới rất đáng quan tâm, nhưng ông là một nhà giáo tài giỏi. Qua một số học trò của mình, ông đã gây một ảnh hưởng mạnh mẽ tới nền giáo dục địa học ở Mỹ. Luân lý học đóng một vai trò trung tâm trong giáo trình giảng dạy của các trường đại học Scotland ở thế kỷ 18 và nó bao gồm nhiều mặt học vấn, kể cả các nguyên lý

chung về luật pháp và chính trị cũng như về lý luận đạo đức học. Giải quyết một cách duy thực quan điểm chính trị là cần phải xem xét nó trên cơ sở kinh tế học. Và các bài giảng của giáo sư Hutchenson thực sự đã chú trọng nhiều đến luật học và kinh tế học. Mặc dầu Adam Smith phát triển những quan điểm riêng của mình về các vấn đề này, nhưng có lẽ ông cũng đã thừa hưởng sự thôi thúc ban đầu từ những lời dạy của Hutchenson.

Từ Glasgow, Adam Smith được chuyển đến Oxford với một học bổng dành riêng cho sinh viên có khả năng đặc biệt tại trường Đại học Glasgow để tiếp tục học thêm ở trường Cao đẳng Balliol tại Oxford. Học bổng ấy vẫn còn và mang lại lợi ích cho cả hai trường. Ở thế kỉ 18, tiền trợ cấp cho sinh viên không đủ như đáng lẽ ra cần phải có. Adam Smith đã bàn luận khá dài trong quyển V cuốn *Của cải của các dân tộc* và chỉ trích gay gắt khuyết điểm của các thầy giáo tại Oxford: "Ở trường đại học Oxford, phần lớn các giáo sư trong nhiều năm này hầu như đã từ bỏ ý định dạy học". Ông có nhận xét không hay về

mức chi phí cao và hiệu năng thấp của phương pháp giảng dạy ở trường đại học Oxford khi ông lần đầu đến đó với tư cách là một sinh viên. Trong bức thư viết cho người anh họ chịu trách nhiệm chuyển tiền cho ông, ông viết về những khoản "tiền học phí cao quá mức mà chủng tôi phải đóng cho nhà trường khi nhập học. Thật là một điều dại dột do chính mình gây ra nếu người nào đó lại quá ham mê học hành đến mức làm hại sức khỏe của mình tại Oxford. Nhiệm vụ duy nhất của chúng tôi ở đây là đi cầu kinh mỗi ngày hai lần và đi nghe giảng bài mỗi tuần hai lần". Tất nhiên, ông đã so sánh giữa Oxford và Glasgow nơi mà tiền học phí thấp và việc dạy học được ưu tiên. Ông có đề nghị một phương pháp sửa chữa trong ***Của cải của các dân tộc*** là tiếp cận kinh tế thị trường, làm thế nào để tiền thu nhập của giáo viên đại học bao gồm một phần là tiền học phí của sinh viên, như người ta thường làm ở Scotland, như vậy một giáo sư giỏi sẽ thu hút được nhiều sinh viên hơn, và do đó cũng được hưởng nhiều tiền học phí hơn, trong khi đó thầy giáo nào kém năng lực ắt sẽ kiếm

được ít tiền hơn. Adam Smith, tuy nhiên, không cam chịu sự lơ là của các giáo viên trường Đại học Oxford. Ông đã ráng sức tự học bằng cách đọc rất nhiều sách cổ kim, và đã trở thành một người thông thạo khá nhiều ngoại ngữ như tiếng Pháp, Ý, Hy Lạp, Latin.

Sau 6 năm học tập ở Oxford, ông trở lại Kirkcaldy với lòng mong muốn trở thành một giáo viên đại học hoặc là một gia sư. Một vài năm sau đó, một nhóm những người có danh tiếng ở Edinburgh đã thu xếp để cho Adam Smith giảng dạy mỹ từ học và văn học chủ yếu là cho sinh viên luật học và thần học, trong đó có cả một số người chuyên nghiệp. Những bài giảng của ông hấp dẫn đến mức ông thường được mời dạy tiếp trong những năm sau đó và dạy thêm một giáo trình về những nguyên lý tổng quát về luật pháp và chính trị học.

Trong giáo trình này, Smith đã bàn về kinh tế học, và qua đó mọi người đều thấy là ông đã kiên trì những nguyên lý kinh tế mà nhờ đó ông đã trở nên nổi tiếng.

Năm 1751, Smith được bổ nhiệm làm giáo

sư phụ trách môn logic học tại trường Đại học Glasgow. Chỉ ít lâu sau khi ông nhận chức này, vị giáo sư môn luân lý học chết, và năm 1752 Smith được thay thế vị giáo sư này và dạy môn tâm đắc của mình. Ông làm giáo sư luân lý trong 12 năm và được nhiều người mến mộ. Năm 1759, ông cho xuất bản *Lý thuyết về những tình cảm đạo đức*, một cuốn sách hấp dẫn và rất dễ đọc về luân thường đạo lý. Nó xứng đáng với sự chú ý của mọi người quan tâm đến cuốn sách lớn hơn là *Của cải của các dân tộc* mà Smith cho ra đời sau này. *Những tình cảm đạo đức* đã được soạn thảo từ phần đầu tập bài giảng của Smith về luân lý học và kết thúc với lời hứa hẹn sẽ có thêm một cuốn sách về luật học là một đề tài trong phần sau tập bài giảng của Smith. Những bài giảng về luật học là sự tiếp tục tự nhiên của những bài giảng về lý luận đạo đức vì nó đề cập đến các nguyên lý đạo đức chung cho hầu hết tất cả các hệ thống luật pháp. Smith đi vào chủ đề này để trình bày lịch sử luật pháp và chính thể, chú trọng đến luật La Mã nhưng cũng lưu ý mọi người tới những khía cạnh lịch sử cổ đại và

nhân chủng học xã hội để khái quát sự tiến bộ của xã hội. Chủ đề đó cùng với sự miêu tả vai trò của luật pháp và chính thể trong xã hội đã đưa Smith tới việc nghiên cứu sự phát triển của các xã hội thương nghiệp giàu có từ những hình thức tổ chức xã hội ban đầu với sự sung túc vật chất còn hạn hẹp. Kinh tế học, mà trước đó chỉ là phần cuối cùng trong những bài giảng của Smith về luật học, đã thống soái tư duy của ông trong nhiều năm. Ngay trước khi rời Glasgow ra đi băm 1764, ông đã bắt đầu viết một công trình độc lập "Về tính chất và nguyên nhân sự giàu có của quần chúng", do đó đã bỏ qua chưa viết cuốn sách về luật học mà ông dự định viết theo kế hoạch ban đầu.

Cuốn *Lý thuyết về những tình cảm đạo đức* được nhiều người đọc và rất khen ngợi. Sự nổi tiếng của Smith đã khiến cho một nhà chính trị hàng đầu, Charles Townshend, mời đến làm gia sư cho con trai riêng của ông là Công tước Buccleuch, khi ông đang tiến hành một cuộc công du lớn trên lục địa Châu Âu. Đó là một việc thường xảy ra đối với những nhà thông thái nổi

danh được mời đến phụ trách việc học vấn cho một quý tộc trẻ. Cậu học trò thì thấy mình có lợi được học có chất lượng cao và được đi du lịch nước ngoài. Người gia sư thì cũng thấy là tiền lương cao và có dịp đi thăm nhiều nơi ở ngoài nước mà ông khó có khả năng về mặt tiền tài để thực hiện được. Lời mời ông Smith làm gia sư còn bao gồm cả việc trả một nhóm tiền trợ cấp suốt đời khi thời gian dạy học đã hết, với điều kiện ưu đãi như vậy ông có khả năng tiến hành cuộc đi thăm lâu đài Pháp, sau nữa là có thể tiếp tục viết sách trong điều kiện đảm bảo về mặt tài chính.

Smith và công tước đã tiến hành một cuộc du hành kéo dài gần 3 năm trên lục địa Châu Âu, trước hết ở miền nam nước Pháp, sau đó ở Geneva và cuối cùng ở Paris. Một vài tháng sau, em trai của công tước cũng tham gia chuyến du hành này. Smith thấy rõ phải mang hết sức mình để dạy dỗ cho cả hai cậu học trò nhưng cũng không vì thế mà lợi ích riêng của ông bị ảnh hưởng. Qua chuyến du hành, ông nhận thấy nhiều điểm mà đời sống kinh tế của Pháp khác

hẳn với ở Anh. Ở Geneva, ông có dịp nhiều lần đến thăm Voltaire là tác giả của nhiều bài viết và quan điểm chính trị mà ông hết sức khâm phục. Ở Paris, ông làm quen với nhiều người tài giỏi trong đó có một nhóm các nhà tư tưởng có những ý tưởng rất độc đáo về kinh tế học.

Vào thời điểm và nơi hoạt động của họ, những người này chỉ được gọi là những nhà kinh tế, nhưng từ đó họ còn được biết là những người theo phái trọng nông vì một người trong số họ, Dupont de Nemours, đã nghĩ ra thuật ngữ “thuyết trọng nông” để miêu tả học thuyết của mình. “Thuyết trọng nông” xuất xứ từ hai từ Hy Lạp có nghĩa là quy luật của thiên nhiên. Nó được coi là châm ngôn cho cuộc sống là phải theo quy luật thiên nhiên, là một học thuyết của các nhà khắc kỷ cổ đại và đã dẫn tới khái niệm về quy luật thiên nhiên và quyền thiên nhiên. Khi áp dụng ý tưởng này vào kinh tế học, những người theo phái trọng nông người Pháp lập luận rằng chính phủ không được can thiệp vào quá trình diễn biến tự nhiên của sự vật bằng các quy định nhằm hạn chế tự do thương mại và bảo vệ

các quyền lợi đặc biệt. Họ cho rằng tốt hơn là cứ mặc cho mọi việc mặc sức diễn biến, mọi người mặc sức làm ăn. Họ cũng nhấn mạnh tới vai trò của nông nghiệp trong nền kinh tế, khẳng định rằng chỉ có nông nghiệp mơi thực sự “sinh lợi”. Nông nghiệp làm tăng thêm của cải quốc dân, vì những cây trồng hoặc các mỏ than nằm dưới đất mang lại một thặng dư so với chi phí sản xuất. Những người theo phái trọng nông cho rằng chế tạo công nghiệp, thương mại và dịch vụ là không sinh lợi, những thứ đó có ích lợi nhưng “vô ích” ở chỗ chúng không làm tăng thêm nguyên liệu mà những người nông dân đã làm ra. Chế tạo chỉ đơn giản thay đổi hình dạng của các nguyên lợi đó, còn thương nghiệp chỉ vận chuyển sản phẩm từ nơi này sang nơi khác, từ người này sang người khác mà chẳng thêm vào và cũng chẳng thay đổi gì. Các nhà theo phái trọng nông cho rằng công việc không sinh lợi có thu nhập là nhờ của cải thặng dư do nông nghiệp tạo ra mà thôi. Một phần của cải mà các nhà buôn thu được lẽ ra phải đóng góp cho sự phồn vinh của đất nước, bởi vậy phải giảm phần

này đến mức thấp nhất. Nông nghiệp phải được công nhận là một hoạt động có giá trị nhất của đất nước. Khi trình bày quan điểm này, các nhà theo phái trọng nông đã chống lại chính sách hiện hành của chính phủ là coi trọng thành thị hơn nông thôn, công nghiệp và thương nghiệp hơn nông nghiệp, ngăn cấm việc xuất khẩu ngũ cốc để giữ giá rẻ hơn có lợi cho thành thị và hạn chế nhập hàng ngoại đang cạnh tranh với hàng công nghiệp trong nước.

Adam Smith chia sẻ quan điểm của những người theo phái trọng nông về mặt chủ trương tự do thương mại và coi đó là một khía cạnh của "tự do thiên nhiên". Chính ông đã trình bày một quan điểm tương tự trong các bài giảng và các cuộc tranh luận với các nhà buôn ở Glasgow. Ông không đồng ý với các nhà theo phái trọng nông là nông nghiệp mới sinh lợi, nhưng ông thừa nhận là nông nghiệp đóng một vai trò hàng đầu trong hoạt động kinh tế. Tuy nhiên, ông chịu ơn các nhà trọng nông về một bản phân tích tài tình do Francois Quesnai, lãnh tụ của nhóm này, biên soạn, đó là *Bản phác thảo*

kinh tế. Bản này trình bày dưới dạng biểu đồ cách thức mà theo đó giá trị sản phẩm nông nghiệp hàng năm được “phân phối” giữa các nhóm kinh tế khác nhau, một phần được chuyển từ các ngành sinh lợi sang khu vực không sinh lợi. Mô hình này cho thấy vai trò của vốn như là một khoản tiền ứng trước, một lượng của cải cần phải có trước mới có thể sản xuất được. Một phần vốn này là cố định (đất đai, nhà máy và thiết bị) trong khi một phần khác là lưu động (dưới dạng tiền lương trả cho công nhân và sản phẩm bán ra) và như vậy cần phải bổ sung hàng năm. Ý tưởng chủ đạo của bản phân tích là vấn đề cân bằng. Hệ thống được duy trì ở thế cân đối bằng cách hằng năm sản xuất ra các sản phẩm mới để thay thế những gì được tiêu thụ và bằng cách lưu thông tiền tệ và hàng hóa giữa các khu vực trong xã hội. Smith đã sử dụng sơ đồ của Quesnai để phát triển thành lý thuyết riêng của mình, nhưng tỉ mỉ hơn nhiều, đó là lý thuyết phân phối thu nhập từ sản xuất, và ông ta có lẽ đã chịu ảnh hưởng của mô hình mà Quesnai đã đưa ra là phải tìm cho được một hệ

thống liên kết các hiện tượng.

Ngay sau khi từ Pháp trở về vào cuối năm 1766, Smith ở lại Kirkcaldy để viết *Của cải của các dân tộc*. Những trang sách ngày càng cộm lên, và ông mất nhiều thời gian hơn dự tính, nhưng cuối cùng, năm 1773, ông cho là cuốn sách đã gần đến chỗ kết thúc để ông mang bản thảo đi London chuẩn bị cho in. Ở London, cũng như ở Paris, ông lại có dịp gặp gỡ và chuyện trò với những người lỗi lạc về chính trị, nghệ thuật và khoa học. Nhưng việc đó không hề làm chậm trễ công trình mà ông dự định hoàn thành. Trái lại, ông còn tranh thủ sự giúp đỡ của những người hết sức thông thạo như Benjamin Franklin bằng cách đọc những phần trong bản thảo cho họ nghe và sau đó tu chỉnh lại dưới ánh sáng của những lời nhận xét sáng suốt của họ. Franklin đã cung cấp cho Smith những tin tức có giá trị về Mỹ vì ông còn rất giỏi trong lĩnh vực kinh tế.

Của cải của các dân tộc được hoàn thành năm 1775 và được xuất bản ngày 9 tháng ba năm 1776. Một số bạn bè của Smith, tuy đánh giá cao

công trình này, đã nghĩ rằng cuốn sách này không đại chúng lắm do vấn đề đặt ra trong cuốn sách là khó hiểu, nhưng trên thực tế lần xuất bản đầu tiên đã được bán hết trong 6 tháng. Nhà sử học Edward Gibbon đã đoán trúng khi ông ta nói trong một bức thư viết cho nhà triết học Scotland Adam Ferguson rằng: "Thật là một tác phẩm tuyệt vời mà ông Adam Smith, người bạn chung của chúng ta, đã mang lại cho quần chùng! Một ngành khoa học mênh mông trong một cuốn sách duy nhất, và những ý tưởng sâu sắc nhất được thể hiện bằng một ngôn ngữ dễ hiểu nhất". Năm 1778 thì cuốn sách được xuất bản lần thứ hai với những sửa chữa không đáng kể. Đến lần xuất bản thứ ba vào năm 1784 thì cuốn sách được sửa đổi và bổ sung khá nhiều. Trong khi Smith còn sống, cuốn sách được in lại nhiều lần; lần thứ tư năm 1786 và lần thứ năm 1789, nhưng chỉ có những sửa đổi nhỏ so với lần xuất bản thứ ba được bổ sung thêm.

Khi *Của cải của các dân tộc* được xuất bản lần đầu, nó được sự hoan nghênh của các giới trong

chính phủ và các nhà thông thái. Một vài khuyến nghị về đánh thuế nói trong cuốn sách đã được Thủ tướng Huân tước North thực hiện trong ngân sách năm 1777 và 1778, và lời khuyên của Smith cũng được xem xét trong chính sách của chính phủ đói với Mỹ và Ireland. Do đó, nhiều người cũng khá ngạc nhiên là, một năm sau khi xuất bản cuốn sách, Smith định xin giữ chức giám đốc sở thuế quan ở Edinburgh, một chức vụ không có danh tiếng lắm. Có lẽ ông ta còn do dự chuyển về làm việc vĩnh viễn ở Scotland vì cũng có tin đồn là ông muốn ở lại London cho nên ông đã đề nghị đổi địa vị ở Edinburgh lấy một chức vụ ít lương hơn. Tuy vậy, Smith đã chấp nhận chức giám đốc sở thuế quan và đã làm việc hết sức tận tụy. Sau khi đã dành những nỗ lực to lớn và nhiều thời gian cho việc biên soạn tác phẩm vĩ đại của mình, ông chắc cảm thấy dễ chịu khi các công việc hàng ngày chỉ còn là dự các cuộc họp và giả quyết các báo cáo.

Đã đến lúc ông được quay trở lại với nghề nghiệp thực sự là viết sách, lại bắt tay vào việc

biên soạn cuốn sách về luật học mà ông đã dự định viết ngay từ giai đoạn đầu, và còn viết thêm một cuốn khác nữa về lịch sử nghệ thuật và khoa học. Cả hai cuốn này, cũng như *Những tình cảm đạo đức* và nhất là *Của của của các dân tộc*, phải mang tính chất triết học hoặc lý thuyết. Trong một bức thư viết tháng 11 năm 1785 cho công tước de La Rochefoucauld, Smith đã viết về cả hai dự án này với những lời lẽ như sau: "Cuốn thứ nhất là một loại lịch sử triết học của tất cả các ngành văn học và triết học (nó bao gồm những gì mà chúng ta bây giờ gọi là khoa học, thơ ca và mỹ từ học), cuốn thứ hai là lý thuyết và lịch sử về luật và chính thể". Ông nói là đã viết xong một phần lớn hai cuốn này và ông đang sửa chữa để cho tái bản cuốn *Những tình cảm đạo đức*. Lúc bấy giờ, ông nghĩ là việc này đòi hỏi ít thời gian và ông có thể hoàn thành trong vòng vài tháng. Nhưng trong hai năm 1788 và 1789, ông đã để lại không viết những công trình mới mà chỉ duyệt lại cuốn *Những tình cảm đạo đức*. Ông đã bổ sung nhiều và sắp xếp lại gần như hoàn toàn cuốn sách này

cho nên nó đã có một nội dung hầu như khác hẳn trước. Cuốn này được xuất bản chỉ một vài tháng trước khi ông qua đời và như thế hai công trình mà ông đang viết đành phải bỏ lại dở dang. Một tuần trước khi chết, ông có nhờ hai người bạn thân hủy bỏ các bản thảo. Tuy nhiên họ cũng được ông đồng ý giữ lại một số tiểu luận ông viết trước đó đã lâu, và sau khi ông Smith mất, hai người bạn này đã cho in dưới đầu đề là *Những tiểu luận về các vấn đề triết học*. Đáng lưu ý nhất là một bài tiểu luận khá dài về lịch sử của thiên văn học mở đầu bằng việc trình bày lý thuyết triết học về cách giải thích trên cơ sở khoa học. Từ bài tiểu luận này và một vài bài khác, chúng ta có thể thấy những ý đồ của Smith về lịch sử triết học của nghệ thuật và khoa học. Chúng ta có thể có một khái niệm đáng tin cậy về cuốn lịch sử luật pháp và chính thể mà ông dự định viết qua hai tập bài giảng về luật học mà ông đã học mà ông đã đọc ở trường Đại học Glasgow trong những năm học 1762 – 1763 và 1763 – 1764. Nhưng chúng ta cũng có thể suy ra, khi so sánh phần kinh tế học của các

bài giảng ấy với cuốn *Của cải của các dân tộc*, là cuốn sách dự tính viết về luật pháp và chính thể chắc hẳn sẽ còn có nhiều điều mới mẻ hơn so với cách trình bày khi giảng bài ở trường. Chắc hẳn sẽ có một chủ đề thống nhất để làm cho cuốn sách dự tính đó trở thành "lý thuyết và lịch sử". Tôi cho là chủ đề thống nhất này có mối liên hệ với cả "*Những tình cảm đạo đức*" và "*Của cải của các dân tộc*". Thật đáng tiếc là Smith đã không sống đủ lâu để hoàn tất mọi điều sở nguyện của ông. Ông đã mất ngày 17 tháng 7 năm 1790 tại Edinburgh.

Kiệt tác của Adam Smith có tên đầy đủ là *Một công trình nghiên cứu bản chất và nguyên nhân phát sinh của cải của các dân tộc*. Tìm ra được nguyên nhân tăng của cải quốc dân (hoặc theo cách nói hiện nay là tăng trưởng kinh tế) rõ ràng là một nhiệm vụ khó khăn. Các bạn có thể nghĩ là chẳng có gì khó hiểu về của cải quốc dân (bản chất của nó), nhưng Smith lại thấy đó là một vấn đề cũng quan trọng. Vào thời của ông, học thuyết phổ biến về lý thuyết kinh tế và chính sách của chính phủ là của cải quốc gia

nằm trong những thỏi vàng thỏi bạc. Một cán cân thương mại thuận lợi, là xuất siêu, phải làm giàu cho đất nước, làm tăng khối lượng tiền tệ, và cũng vì nghĩ như vậy, chính phủ phải điều tiết cơ cấu thương mại để đạt được cho được một cán cân thuận lợi. Người ta lập các biểu thuế để bảo hộ mậu dịch nhằm giảm lượng hàng hóa nhập khẩu và trợ cấp cho việc xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài. Các nước lớn ở Châu Âu đều có thuộc địa mà họ coi như một thị trường hàng đầu để xuất khẩu và là một nguồn cung cấp nguyên liệu. Các nước này có xu hướng cấm các thuộc địa của họ mở mang ngành chế tạo hoặc buôn bán với các nước khác, ngoài mẫu quốc. Adam Smith gọi các chính sách đó là chế độ trọng thương kinh tế chính trị học vì nó bảo vệ các hoạt động thương nhân tránh khỏi mọi ảnh hưởng của cạnh tranh. Sau này, nó được gọi là chủ nghĩa trọng thương. David Hume, một người bạn của Adam Smith, (một triết gia và một nhà sử học lỗi lạc, cũng là một nhà tư tưởng sắc bén về các vấn đề kinh tế), đã lên tiếng chỉ trích mạnh mẽ các ý tưởng của chủ nghĩa trọng

thương. Qua các bài giảng về luật học tại trường Đại học Glasgow, Smith thừa nhận ông rất biết ơn Hume về những tư tưởng của ông này, nhưng ông nói thêm rằng David Hume chưa dứt khoát bác bỏ quan điểm cho rằng của cải quốc dân là tiền tệ. Smith coi nhận định này là một sai lầm cơ bản của chủ nghĩa trọng thương. Của cải thực sự của một nước nằm trong hàng hóa có khả năng tiêu thụ và trong lao động sản xuất ra nó. Của cải tăng là do số lượng hàng hóa tăng lên và như vậy hàng hóa phải nhiều hoặc, theo quan điểm của Smith, phải rẻ. Chính sách bảo hộ mậu dịch làm giảm số lượng hàng hóa, hạn chế buôn bán và làm cho hàng hóa ngày càng trở nên khan hiếm. Chủ trương tự do mậu dịch của Smith xuất phát từ sự xác nhận những chân lý cơ bản này và như vậy đã vạch trần sai lầm của chủ nghĩa trọng thương.

Còn về những nguyên nhân tăng trưởng kinh tế, thì từ những nhận định trên suy ra là nguyên nhân chủ yếu của nó nằm trong sự phát triển buôn bán không những giữa các nước mà cả giữa các tư nhân và các nhóm thương nhân

trong một nước. Xuất phát đầu tiên từ sự đổi chác thô sơ, việc buôn bán muốn được phát triển cần phải có thị trường và các hoạt động thị trường cấu thành điểm trung tâm trong phân tích của Smith. Nhưng trong quá trình tìm kiếm những nguyên nhân, ông đã đi đến kết luận là nguyên nhân cơ bản tạo nên toàn bộ quá trình tăng trưởng kinh tế là sự phân công lao động. Người ta chỉ trao đổi hàng hóa khi nhận thức được là chuyên môn hóa sản xuất có lợi cho tất cả các bên. Nếu như một người trồng ngũ cốc và một người khác làm bánh mỳ, thì sự hợp tác của hai người sẽ đem lại cho họ một lượng lương thực lớn hơn là mỗi người làm ăn riêng lẻ. Khi công nhân trong ngành chế tạo biết phân chia quá trình xã hội ra thành nhiều khâu khác nhau thì chắc chắn họ sẽ trở nên khéo léo hơn và sản xuất được nhiều sản phẩm hơn trong cùng một khoảng thời gian nhất định. Nâng suất lao động tăng được là nhờ cải tiến công cụ lao động, thiết bị máy móc, và do công nhân biết nâng cao kỹ năng, kỹ xảo và khéo léo của mình. Nhưng Smith coi cả hai mặt này như là biểu hiện của

việc tăng mức độ phân công lao động vì ông nghĩ rằng chính những công nhân lành nghề qua kinh nghiệm sản xuất thực tế hiểu rõ hơn ai hết là công cụ có thể giúp họ tiết kiệm công sức, nên họ tìm mọi cách đổi mới và cải tiến thiết bị. Smith cũng hiểu rất rõ là sau một thời gian sử dụng, các công cụ và máy móc được đổi mới và cải tiến ngày một tốt hơn nhờ các kỹ sư và các nhà thiết kế chuyên nghiệp, nhưng ông chỉ ra rằng sở dĩ có những chuyên gia như vậy là cũng do có sự phân công lao động.

Ông đã chứng minh kết quả của việc phân công lao động bằng một thí dụ mà chính ông đã biết được. Một xưởng chế tạo đinh ghim với số công nhân là 10 người làm 18 thao tác đã sản xuất được khoảng 50.000 đinh ghim một ngày. Nếu một người tự mình sản xuất đinh ghim, một ngày anh ta chỉ có thể làm được một hoặc quá lắm là vài cái đinh ghim là cùng... Thí dụ này có tác dụng to lớn vì ai cũng quen dùng đinh ghim nhưng ít ai lại biết sự khác biệt lớn như vậy trong việc chế tạo tập thể và cá nhân. Smith không thể tự mình nghĩ ra được thí dụ này, và

chính ông đã ngạc nhiên khi đọc một bài viết về kỹ nghệ làm đinh ghim trong *Bách khoa toàn thư* nổi tiếng của Pháp. Ông đã xem và tra cứu vấn đề này tại thư viện trường Đại học Glasgow khi ông còn là giáo sư ở đó. Smith còn nhận được một điều sâu sắc và độc đáo hơn là sự phân công lao động không những làm cho công việc của con người dễ chịu hơn vì họ làm ra sản phẩm được nhiều và rẻ, nó còn tăng cường những quan hệ phụ thuộc lẫn nhau trong xã hội. Cuối chương I của cuốn "Của cải của các dân tộc" miêu tả một số lớn công nhân đã đóng góp vào việc cung cấp các vật dụng cần thiết cho người lao động hoặc nông dân mà vì thế phụ thuộc vào sự "giúp đỡ và hợp tác của hàng ngàn người khác". Điều này nói lên rằng một người tuy không có đủ tiện nghi như một ông hoàng nhưng cũng còn dễ dịu hơn nhiều so với một người cầm đầu một bộ lạc có dưới quyền mình "mười ngàn người mọi rợ trần trụi". Đoạn viết này nhấn mạnh đến cả xã hội học lẫn kinh tế học. Tù trưởng tuy có mười ngàn người dưới quyền nhưng chỉ được hưởng tiện nghi tối thiểu

của thời kỳ hoang dã, còn người nông dân tuy không có quyền lực gì đối với người khác nhưng được hưởng tiện nghi nhiều nhờ sự hợp tác của hàng ngàn phân công. Một xã hội văn minh là nhờ ở một hệ thống hợp tác tự phát do thiên hướng bản chất của con người chứ chẳng phải do một quyền lực chính trị nào vạch ra và lãnh đạo.

Điểm tổng quát này còn được Smith thể hiện qua hình tượng nổi tiếng là "bàn tay vô hình". Những hoạt động phức tạp của các lực lượng thị trường, cũng giống như sự phân công lao động, mang lại lợi ích lớn cho xã hội và nâng cao mức sống. Người ta lại thấy rõ ở đây là lợi ích không do một kế hoạch nào định đoạt. Người mua và kẻ bán trên thị trường đều chịu sự tác động của lợi ích riêng của chính họ mà thôi, nhưng họ phục vụ cho lợi ích chung của xã hội mà không hề nghĩ gì về việc làm này cả. Khi Smith nói những người mua bán trên thị trường bị chi phối bởi một bàn tay vô hình để góp phần vào lợi ích công cộng mà họ không hề nghĩ đến, Smith không đưa thần học vào kinh tế học. Ông

chỉ sử dụng một ẩn dụ sinh động để mô tả những công lao của một quá trình tự nhiên. Sự phân công lao động và hoạt động của thị trường trở thành những nguyên nhân chính tạo nên của cải của các dân tộc. Cả hai đều là quá trình tự nhiên, không dự kiến trước, và tốt hơn hết là nên để tự nó vận hành không có sự can thiệp của chính trị.

Vai trò quan trọng của thị trường đã đưa Smith đến chỗ tìm cách giải thích khâu trung tâm của nó là giá cả và khái niệm liên đới về giá trị kinh tế. Đây là một vấn đề khá phức tạp và Smith biết rõ là khó mà làm sáng tỏ mọi vấn đề. Một phần bản trình bày của ông, thuyết về giá trị do lao động, thực ra đã bị nhiều tác giả sau này phê phán nghiêm khắc. Những lý thuyết hiện đại về giá trị kinh tế còn tinh vi hơn nhiều và cũng khó hiểu hơn nhiều. Bản tường trình sơ khởi của Smith ít ra cũng giúp chúng ta thấy được các vấn đề cần phải giải quyết.

Smith vạch rõ sự khác biệt giữa “giá thực”, hoặc giá trị, của hàng hóa và “giá danh nghĩa” của nó tính bằng tiền. Ông chỉ rõ là giá thực hay

giá trị là chi phí về mặt lao động. Người làm ra một mặt hàng phải lao công khổ não nên phải được đền bù bằng một thứ gì khác có ích cho mình, thường là một thứ gì mà người khác cũng đã phải lao động để tạo ra, cho nên việc dành được thứ đó có nghĩa là tiết kiệm công sức của mình. Mặc dù anh ta không muốn dùng cái mà anh ta đã mua nó vẫn là một lượng lao động mà anh ta có thể đổi lấy một cái gì khác mà anh ta muốn. "Vậy, lao động là thước đo thực tế đối với giá trị trao đổi của mọi thứ hàng hóa". Cách diễn giải cơ bản chỉ phù hợp với một xã hội nguyên thủy, trong đó lao động là yếu tố phí tổn duy nhất để sắm được những thứ mình mong muốn. Trong một hình thức xã hội phát triển hơn, Smith còn thấy những yếu tố khác nữa. Ngoài ra, thuyết về giá trị do lao động, một mặt là xét về khía cạnh thỏa dụng hay có ích, và mặt khác là công lao động chẳng thích thú gì, thuyết đó không hoàn toàn phù hợp với cách diễn giải của ông về giá "danh nghĩa" hay giá tính bằng tiền. Các nhà lý luận kinh tế học hiện đại nói cho chúng ta biết là thuyết về giá trị của Smith

không phải nói về giá cả mà là một "chỉ số phúc lợi", một phương pháp cân bằng giữa các "vật thỏa dụng" (các vật mang lại sự thỏa mãn hay có ích cho việc sử dụng) và các "vật không thỏa dụng". Song đối với bản thân Smith, ẩn sau những thứ này còn có một ý tưởng đạo đức, ý tưởng trao đổi công bằng trong đó những cố gắng bỏ ra được đền bù bằng một lượng tiết kiệm công sức tương đương. Có nhiều đoạn trong cuốn *Của cải của các dân tộc* trong đó người ta thấy Adam Smith vừa là nhà kinh tế học vừa là nhà triết học. Tuy nhiên, vẫn tồn tại sự việc là thuyết về giá thực chưa có tác dụng nhiều để giải thích giá cả trong thế giới hiện thực, trong khi bài tường trình của ông về giá danh nghĩa lại có tác dụng. Vậy, bây giờ chúng ta hãy trở lại vấn đề này.

Giá cả một phần phụ thuộc vào cầu và một phần phụ thuộc vào chi phí cung cấp. Smith miêu tả ba yếu tố đã cấu thành chi phí cho hàng hóa: tiền lương, lợi nhuận và tiền thuê nhà đất. Tiền lương dùng để trả cho công nhân sản xuất ra vật dụng là một loại chi phí rõ ràng, về

nguyên tắc nó giống như chi phí lao động nói trong lý thuyết của Smith về giá trị. Lợi nhuận lại khác hẳn, nó thuộc về người chủ của "cổ phần" hay vốn, tức là tiền hay các thứ vật chất (kể cả nhà máy, công cụ cũng như nguyên liệu) cần thiết kể để sản xuất ra hàng hóa. Người chủ nhận tiến lợi nhuận là để bù lại số vốn đã bỏ ra với rủi ro mất cả vốn lẫn lãi thay vì việc sử dụng số tiền đó để tiêu dùng hoặc thực hiện một mục đích nào khác. Không giống như tiền lương, lợi nhuận không phải là tiền thù lao cho công việc, trong thí dụ này đó là công việc tổ chức và quản lý. Nếu là tiền thù lao thì số lợi nhuận phải tùy thuộc vào lượng lao động, thời gian và tài năng sử dụng vào công việc. Trên thực tế, người có vốn lại muốn lợi nhuận gắn với số vốn đã bỏ ra cho xí nghiệp. Yếu tố chi phí thứ ba, tiền thuê nhà đất, lại khác cả với tiền lương và lợi nhuận. Người thuê đất nhận tiền thuê mà chẳng làm gì cả và cũng chẳng chịu rủi ro bị mất mát. Theo Smith, những người này ngồi không mà được hưởng.

Smith sau đó còn phân biệt "giá tự nhiên"

với “giá thị trường”. Giá thị trường là giá người bán đòi người mua phải trả trên thị trường. Giá tự nhiên là giá giả định thuần túy. Tất nhiên, giá thị trường dao động đáng kể, và Smith cho rằng giá tự nhiên là trung bình của các giá thị trường trong một thời gian nhất định. Ông coi giá tự nhiên như là một loại trọng tâm mà giá thị trường xoay quanh nó và hướng tới nó. Khi sử dụng ẩn dụ trọng tâm, ông không ngụ ý rằng giá thị trường là một thực thể có thể gây một sức mạnh thực sự. Ông hiểu rất rõ ràng sức mạnh thực sự tác động trên thị trường là động cơ lợi ích cá nhân chịu sự thúc đẩy của cung và cầu. Nhưng ông cũng nhận thức là những sự lên xuống của giá thị trường cũng tuân theo một mô hình nhất định có thể mô tả như một điểm trung tâm hay điểm trung bình. Mô hình vận động thể hiện một sự cân bằng mà chúng ta thường thấy trong vật lý, ví dụ như trong thái dương hệ. Có nhiều suy diễn tương tự với khoa học tự nhiên trong bản thuyết trình của Smith về sự vận động của nền kinh tế. Đó là một ví dụ khác về thiên hướng triết học của ông mà đã

giúp ông hệ thống hóa được được vấn đề kinh tế học.

Thuyết giá cả của Smith đưa ra những lý lẽ là gí tự nhiên, điểm trung tâm của mô hình giá thị trường, có sự liên quan trực tiếp với một điểm trung tâm của mỗi một trong ba yếu tố chi phí. Ông cho rằng có một tỉ suất tự nhiên về giá cả, lợi nhuận và tiền thuê nhà, đất, và giá tự nhiên phải là giá có khả năng chi trả các yếu tố chi phí theo tỉ suất tự nhiên của chúng.

Giá thị trường thực tế thay đổi cùng với những biến động về cung cầu. Nhưng giá cao lên hay hạ xuống có tác động tới các yếu tố chi phí và dẫn đến sự quay trở lại giá tự nhiên. Ví dụ, giá cả tăng và như thế tất nhiên lợi nhuận cũng tăng, điều đó khuyến khích nhiều người quay sang sản xuất mặt hàng được giá này, và như thế gây ra cạnh tranh nhiều hơn và lại làm cho giá cả hạ xuống. Mặt khác, khi giá cả thấp hơn giá tự nhiên, nó sẽ không thể bù đắp được chi phí sản xuất, và tất yếu dẫn đến việc giảm tiền lương và lợi nhuận hoặc giảm tiền thuê nhà, đất. Việc đó sẽ làm cho công nhân, chủ nhà máy

hoặc chủ nhà đất phải chuyển sang tìm kiếm một nguồn thu nhập khác, do đó giảm mức cung cấp hàng hóa và nâng giá trở lại mức giá tự nhiên.

Smith không chỉ giản đơn vạch ra logic về mặt lý thuyết. Nội dung cuốn sách của ông cho thấy là ông mất nhiều thời gian và công sức để so sánh giá thực tế của ngũ cốc, bánh mỳ và thịt ở những thời điểm và địa điểm khác nhau và để tìm mối quan hệ giữa giá các mặt hàng đó với tiền lương. Đặc biệt ông so sánh nền kinh tế của các nước phát triển nhanh như Anh và Mỹ với nền kinh tế tỉnh như Trung Quốc và với nền kinh tế suy thoái của Bengal. Công nhân trong một nền kinh tế đang phát triển có điều kiện và thế mạnh hơn để thương lượng với giới chủ và được hưởng tiền lương cao hơn. Smith thấy kết quả là kinh tế thịnh vượng hơn và nói chung sự tăng trưởng kinh tế tự nó nuôi nó và làm tăng thêm của cải của đất nước.

Một sự kết hợp tương tự giữa lý thuyết với sự chú ý tới thực tế được thể hiện trong lý thuyết của Smith về phân phối, nghĩa là phương thức

theo đó tiền thu được từ việc bán hàng hóa được phân phối dưới dạng thành tiền lương, lợi nhuận và tiền thuê nhà, đất. Smith cho thấy rằng cung và cầu chỉ là một phần của lý thuyết này. Còn có những yếu tố quyết định khác, và chúng đều khác nhau đối với ba yếu tố nói trên. Phải nói rằng sự phân tích của Smith về xác định tiền lương là rất đáng quan tâm hơn cả. Ở một mức độ nào đó, ông dựa vào quan điểm lý luận của ông về sự cân bằng giữa khối lượng công việc được giao và mức thù lao bằng tiền lương, và ông đã bị quan điểm này chi phối tới mức ông đưa ra ý kiến là mức độ hạnh phúc ít nhiều đều như nhau trong mọi công việc, vì tiền lương trả cao đặc biệt phải được trả giá bằng những rủi ro cực kỳ lớn hoặc quá trình đạo tạo cực kỳ lâu. Mặt khác, ông rất chú ý tới thực tế khi ông nêu ra năm căn cứ để biện minh cho các tỷ suất tiền lương. Lợi nhuận giống tiền lương ở chỗ cũng bị ảnh hưởng bởi công việc quản lý kinh doanh chịu nhiều rủi ro. Tuy nhiên, Smith đưa ra giả thuyết là chỉ số tốt nhất về tỷ suất tự nhiên chung của lợi nhuận là tỷ suất bình quân

của tiền lãi, vì lợi nhuận và tiền lãi thường giống nhau về cơ bản, chúng đều là lợi tức do vốn đem lại. Theo quan điểm của Smith, tiền thuê nhà, đất là thặng dư còn lại sau khi tiền lương và lợi nhuận đã được trích ra từ số tiền doanh thu trong sản xuất. Người chủ nhà đất muốn đòi được càng nhiều tiền càng tốt, và số tiền thặng dư nói trên là mức chỉ cao nhất mà người thuê nhà đất có thể trả được.

Smith sau đó tiếp tục trình bày vai trò của tư bản, tiền tệ, hệ thống ngân hàng, và đặc biệt là tiết kiệm trong nền kinh tế. Điều quan trọng của vấn đề này là giải thích một nền kinh tế có thể tăng trưởng như thế nào. Một nhà sản xuất không thể trông chờ bán hết ngay toàn bộ sản phẩm làm ra, mà phải đợi lúc có khách muốn mua mới có khả năng tiêu thụ hết. Khi bán được sản phẩm, nhà sản xuất chi một phần tiền thu nhập vào các công việc chi tiêu cần thiết trước mắt và một phần khác nữa để mua các vật liệu cần thiết cho công việc sản xuất tiếp theo. Phần thứ hai là tiền vốn, và nó được chia thành vốn cố định và vốn luân chuyển. Vốn cố định là phần

vốn sử dụng để mua máy móc, công cụ, nhà máy và để cải tạo đất. Vốn này nằm trong những thứ mà người sản xuất luôn luôn có bên mình. Vốn luân chuyển (lưu động) là phần vốn sử dụng để mua nguyên vật liệu, trả lương, trả tiền thuê nhà, đất và các khoản tiêu chi tiêu khác. Khi xét nền kinh tế quốc dân nói chung, thì vốn cố định bao gồm các kỹ năng, kỹ xảo, trình độ nghề nghiệp của lực lượng lao động cũng như máy móc và công cụ (cả hai loại này đều cùng có một vai trò giống nhau), và vốn luân chuyển bao gồm tiền và hàng (thành phẩm và nguyên vật liệu), những thứ này luôn luôn được mua và bán, cho nên chúng luân chuyển. Một vài thứ hàng hóa sau khi được mua sẽ không luân chuyển nữa nữa vì được tiêu dùng hoặc trở thành một phần của vốn cố định. Như vậy, số hàng này bị rút khỏi số vốn luân chuyển, và do đó vốn này luôn luôn cần phải được bổ sung để tiếp tục sản xuất.

Vì vậy, vốn luân chuyển và yêu cầu của nó cần được luôn luôn bổ sung là một điều tất yếu. Không phải mọi người lao động đều đóng góp

cho sản xuất, và thật ra cũng không cần phải như vậy. Smith đã không đồng ý với những người theo phái trọng nông là chỉ có nông nghiệp mới có khả năng sinh lợi, nhưng ông công nhận là những người hoạt động trong các ngành dịch vụ, kể cả các nghề tự do, đều là phi sản xuất, không sinh lợi nhưng họ lại rất cần thiết cho xã hội. Nền sản xuất chỉ có thể tăng tiến tiến nếu có thêm nhiều người tham gia vào công việc sản xuất sinh lợi hoặc tìm cách nâng cao hiệu suất của công nhân bằng việc sử dụng máy móc tốt hơn, có năng suất cao hơn. Các phương pháp này đòi hỏi phải có thêm vốn để trả lương cho những công nhân mới tuyển hoặc mua thêm máy móc mới. Càng cần nhiều vốn thì càng phải tiết kiệm, giảm các món chỉ chưa thật cần thiết trước mắt và dùng số tiền để dành đó vào các mục đích mở rộng sản xuất. Quá trình này có tính chất lũy tích. Sản xuất được mở rộng thêm không những trang trải mọi chi phí cho nó, mà còn tạo ra thặng dư và cứ như thế lại giúp vào việc thúc đẩy tiết kiệm và tăng gia sản xuất trong tương lai. Đó là cách làm

cho nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng.

Bức tranh chi tiết về sự vận động của nền kinh tế quốc dân được mô tả ở quyển I và quyển II trong *Của cải của các dân tộc*. Quyển III trình bày một cách ngắn ngọn lịch sử kinh tế trong đó có nói đến quan hệ giữa thành thị và nông thôn và những đóng góp của hai khu vực này cho sự tiến bộ kinh tế. Sau đó là quyển IV trong đó Smith xem xét các mặt ưu, khuyết của hai hệ thống loại trừ nhau trong kinh tế học chính trị, đó là "hệ thống trọng thương" ủng hộ thành thị (giới công thương nghiệp) và coi nhẹ nông thôn, và "hệ thống trọng nông" (kể cả những người theo phái trọng nông) coi nặng nông thôn và coi nhẹ thành thị. Thực ra, phần lớn sách này có liên quan đến hệ thống trọng thương và điểm chính của sách nói về tự do buôn bán. Chương cuối cùng phê phán một cách có lý luận việc nhấn mạnh quá đáng tới nông nghiệp, trong khi đó vẫn bày tỏ sự tán đồng với những người theo phái trọng nông đã chống lại mọi sự hạn chế của chính phủ đối với việc mở mang nông nghiệp. Hệ thống trọng nông tuy có rất nhiều điểm chưa

hoàn hảo những vẫn là một điều rất gần với chân lý đã được công nhận trong kinh tế học chính trị. Nhưng mục đích thực sự của Smith trong quyển IV là phê phán chủ nghĩa trọng thương.

Mặc dù việc ủng hộ tự do buôn bán của Smith được cùng cố thêm bằng niềm tin của ông vào “hệ thống rõ ràng và đơn giản của nền tự do tự nhiên”, những lý lẽ thực sự ông viện ra lại là những lời phê phán hiện thực đối với những biện pháp cụ thể. Việc bảo hộ nền công nghiệp trong nước trước sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu có giúp cho nên công nghiệp đó, nhưng lại hại cho cả nước nói chung, vì nó thúc đẩy độc quyền và nâng giá hàng lên. Cũng giống như những cá nhân trong phân công lao động, một nước có lợi nhuận hơn do sản xuất những gì mà nước đó làm tốt hơn cả và mang những sản phẩm của mình trao đổi với các nước khác. Một cách tương tự, những khoản trợ cấp cho một nhóm người nào đó, nhưng nhìn chung lại làm tăng thuế đối với dân. Những hạn chế đối với quyền tự do của các thuộc địa trong việc sản

xuất và buôn bán là không công bằng đối với các nước đó và còn bất lợi cho mẫu quốc về lâu dài. Những hạn chế đó tạo ra độc quyền buôn bán mang lại lợi nhuận trực tiếp cho giới thương nhân, nhưng lại hướng thương mại vào một phạm vi thị trường hẹp và như thế gây thiệt hại cho nền thương mại chung. Điều đó cũng gây nên sự oán giận của nhân dân các nước thuộc địa, dẫn đến bạo loạn làm cho mẫu quốc tổn thất rất nhiều.

Song, cách tiếp cận thực dụng của Smith không có nghĩa là ông chủ trương tự do mậu dịch một cách tuyệt đối. Ông cho rằng nếu vì lợi ích quốc phòng mà hạn chế thì hoàn toàn đúng vì điều đó còn quan trọng hơn nhiều so với sự giàu có. Ông cho là hợp nếu phải đánh thuế các hàng nhập khi các sản phẩm cạnh tranh trong nước cũng bị đánh thuế vì một lý do chính đáng nào đó. Ông chấp nhận là nếu một nước ngoài ngăn cấm hàng xuất khẩu của một nước khác, thì việc trả đũa là một điều hoàn toàn hợp lý và cũng là biện pháp tốt nhất để thuyết phục nước kia phải sửa đổi cách làm của họ. Khi thời gian

đã chín mùi để xóa bỏ mọi hạn chế, thì lòng nhân đạo đòi hỏi việc đó phải được tiến hành dần dần để đừng làm cho hàng loạt người phải chịu cảnh thất nghiệp. Smith tổng kết bài viết của ông về những vấn đề trên bằng câu nói rằng nếu muốn thương mại trở thành tuyệt đối tự do thì đó là điều không tưởng.

Những đoạn viết cuối cùng trong quyển IV đặt tự do buôn bán và "chế độ tự do tự nhiên" vào bối cảnh rộng hơn của khoa học chính trị. Một chính phủ tìm cách quản lý nền cong nghiệp của đất nước tất yếu sẽ vấp phải những ảo tưởng vì khó có thể có sự hiểu biết hoặc sự khôn ngoan đầy đủ để làm công việc đó một cách mỹ mãn. Nhà nước chỉ có nhiệm vụ quốc phòng, thi hành luật pháp và một số chức năng xã hội không thể để cho các cá nhân tự làm được. Nhiệm vụ cuối cùng trong ba nhiệm vụ trên đây của nhà nước cho thấy là Adam Smith không tin vào chính sách tự do kinh doanh trong mọi lĩnh vực. Quốc phòng và luật pháp rõ ràng là những vấn đề thuộc thẩm quyền nhà nước; mục đích của vấn đề là bảo vệ đất nước và

con người chống ngoại xâm và nổi loạn. Nhiệm vụ thứ ba mà Adam Smith chỉ rõ là duy trì các công trình công cộng và những thể chế tuy không có lợi cho hoạt động tư nhân nhưng mang lại lợi ích cho toàn thể xã hội. Ông giải thích điều này trong quyển V. Những công trình công cộng đó là đường sá, cầu cống, sông đào và bến cảng, tất cả đều cần thiết cho thương mại. Đôi khi công ty tư nhân duy trì, bảo dưỡng các công trình đó có hiệu quả hơn chính quyền, và nếu như vậy, thì nên giao cho công ty tư nhân quản lý. Nhưng lúc đầu nhà nước phải tiến hành việc xây dựng các công trình đó và trong một số trường hợp cần phải chịu trách nhiệm về việc duy trì, bảo dưỡng nữa. Các thể chế công cộng mà Adam Smith nghĩ đến cũng một phần cần thiết cho thương mại (các đại sứ và các thiết chế nhằm bảo vệ và giúp đỡ những người buôn bán giao dịch với nước ngoài) nhưng cũng phải kể đến cả những thể chế giáo dục. Tất nhiên, ông cho rằng hầu hết mọi công việc giáo dục sẽ phải độc lập, không chịu sự kiểm soát hoặc viện trợ của Nhà nước, nhưng ông nhận thấy là sự phân

công lao động có những mặt tốt và cả mặt xấu ở chỗ nó làm cho công việc của người công nhân đơn điệu và buồn tẻ khiến họ không có hứng thú sử dụng trí thông minh hoặc mở rộng sự hiểu biết của họ. Vì thế, Smith kiến nghị là giáo dục tiểu học cần phải được tiến hành ở cấp xã và còn đề xướng nền giáo dục tiểu học là phải bắt buộc đối với tất cả mọi người, đó là đề nghị rất mạnh vào thời của ông.

Chủ đề chính của quyển V là thu nhập, các biện pháp trả công cho việc thực hiện các chức năng của nhà nước. Smith mở đầu bằng những nhiệm vụ của nhà nước để cho thấy nhà nước nhất thiết phải thực hiện những chức năng nào. Trong quá trình bàn luận về vấn đề này, ông đưa ra những nhận xét xã hội họ rất lý thú về sự tiến triển của xã hội qua bốn giai đoạn: săn bắn, chăn nuôi, nông nghiệp và thương mại, và về lịch sử các lực lượng quốc phòng, luật pháp, giáo dục và các thể chế tôn giáo. Một vài vấn đề này đã được nói đến trong các bài giảng của ông về luật học và lẽ ra ông đã phát triển những vấn đề đó trong cuốn lịch sử về luật pháp và chính thể

mà ông dự định viết. Nhưng phần lớn cuốn V trình bày về thuế, và Smith đưa ra những nguyên tắc chung hoàn toàn hợp lý về việc đánh thuế. Tất cả những điều ông suy nghĩ và viết đã hợp thành một cuốn sách rất dài. Việc xuất bản toàn bộ cuốn "Của cải của các dân tộc" thường được in trong hai tập. Nhà xuất bản *Tủ sách cho mọi người* đã quyết định, và đó là một điều đáng tiếc, rằng tốt hơn nên hạn chế công trình này trong một tập duy nhất để có thể bán với giá rẻ hơn, và vì thế đã bỏ không cho in quyển V. Tuy nhiên, các quyển I đến IV đã ghi lại toàn bộ tất cả những điều mà Adam Smith muốn nói khi thực hiện mục đích của ông là "Một công trình nghiên cứu bản chất và nguyên nhân phát sinh của cải của các dân tộc".

D.D. RAPHAEL

THƯ MỤC CHỌN LỌC

NHỮNG TÁC PHẨM KHÁC CỦA ADAM SMITH

Thuyết về những tình cảm đạo đức do D.D Raphael và A.L. Macfie biên tập, Oxford University Press, 1976, tái bản có sửa chữa năm 1991. Ngoài chủ đề chính là lý thuyết của Smith về đạo đức học, cuốn sách còn bổ sung cho *Của cải của các dân tộc* phần tường trình về bản chất con người và xã hội. Tác phẩm này rất dễ hiểu.

Các tiểu luận về các chủ đề triết học và các bài giảng về tu từ học và *Các bài giảng về luật học* là giành cho các nhà nghiên cứu chuyên ngành. Các tác phẩm này cũng do Oxford University Press xuất bản.

CÁC TÁC PHẨM VỀ TIỂU SỬ

Cuộc đời của Adam Smith, tác giả John Rae,

Macmillan, 1895; in lại do Kelley, New York, 1965, và do Thoemmes, 1991. Tác phẩm này là tiểu sử đầy đủ viết theo thể văn sinh động.

Một cuốn tiểu sử hiện đại của Ian S. Ross với những thông tin mới nhất và những chi tiết đầy đủ hơn, sắp được Oxford University Press xuất bản.

Adam Smith do E.G. West viết, Arlington House, New York, 1969. Sách in bìa thường, Liberty Press, Indianapolis, 1976. Tác phẩm này là một cuốn tiểu sử ngắn nên đọc, trong đó có tường trình về các tác phẩm của Adam Smith.

CÁC TÁC PHẨM NGHIÊN CỨU CHUNG.

Adam Smith, đồng tác giả R.H. Campbell và A.S. Skinner, Groom Helm, 1982. Trước tiên tác phẩm này có tính chất tiểu sử với những thông tin mới hơn so với cuốn của West. Cuốn sách này cũng đề cập một cách chi tiết đến các tác

phẩm của Adam Smith.

Adam Smith, tác giả D.D Rapheal, bộ sách về các bậc thầy, Oxford University Press, 1985, sửa chữa và in lại trên bìa thường năm 1987. Cuốn này chủ yếu dùng cho độc giả rộng rãi. Nó bao gồm một bản tường trình ngắn về cuộc đời của Adam Smith và một bài bàn về tư tưởng triết học, kinh tế và xã hội học của ông.

BÌNH LUẬN VỀ CUỐN "CỦA CẢI CỦA CÁC DÂN TỘC"

Một số lớn các bài bình luận về cuốn ***Của cải của các dân tộc*** đã và đang tiếp tục được viết. Đa số các bài bình luận là dành cho các nhà học giả chuyên ngành. Những người không cần nghiên cứu chuyên sâu cũng sẽ được sự hướng dẫn bổ ích của Andrew S. Skinner trong cuốn "*Một hệ thống khoa học xã hội*".

Các công trình có liên quan đến Adam Smith, Oxford University Press, 1979 và chương 2 của Mark Blaug, *Nhìn lại lý thuyết kinh tế*, in lần thứ

ba, Cambridge University Press, 1978. Những độc giả cảm thấy cần thiết phải tiếp tục nghiên cứu kỹ hơn nên xem *Kinh tế học của Adam Smith* của Samuel Hollander, Toronto University Press và Heinemann, 1973.

BẢNG NIÊN ĐẠI

Năm	**Cuộc đời tác giả**	**Các tác giả, tác phẩm**	**Bối cảnh lịch sử**
1723	Adam Smith được sinh ra ở Kirkcaldy, Fife (rửa tội ngày 5/7)		
1733			Con thoi bay của John Kay
1737– 1740	Sinh viên tại trường Đại học Glasgow		
1739 – 1740		David Hume: Khái luận về bản chất con người	
1740 – 1746	Được nhận học bổng Snell của Đại học Oxford		
1745			Chiến sự ở Frontendy
1745 – 1746			Bạo loạn của phái Jacobite
1748		Montesquieu: Tinh thần pháp luật	
1748 – 1751	Giảng bài ở Edinburgh về mỹ từ học		
1751 – 1742	Giáo sư logic ở Đại học Glasgow		
1751 – 1766		Bách khoa toàn thư của Pháp	

1752		Hume: Kinh tế chính trị	
1752 – 1764	Giáo sư triết học ở Glasgow		
1756 – 1763			Chiến tranh 7 năm
1758		Quesnai: Các phác thảo kinh tế	
1759	Xuất bản cuốn Lý thuyết về tình cảm đạo đức		
1760		Turgot: Nguyên nhân của sự giàu có	
1764			Máy kéo sợi James Harreaves
1764 – 1766	Làm gia sư cho Công tước Buccleuch		
1765			Tụ điện của James Watt
1766	Ở Paris		
1767		Steuart: Kinh tế chính trị học	
1767 – 1775	Viết: Của cải của các dân tộc, Kirkcaldy và London		
1768			Máy xe nhiều sợi của Richard

			Arkwright
1775 – 1783			Chiến tranh độc lập của Mỹ
1776	Của cải của các dân tộc được xuất bản vào ngày 9 tháng ba	Gibbon: Đế quốc La Mã, tập 1	Tuyên ngôn độc lập của Mỹ
1778 – 1790	Ủy viên hải quan ở Edinburgh		
1784	Xuất bản của cải của các dân tộc lần thứ ba		
1787	Được bầu làm Hiệu trưởng Đại học Glasgow		
1789			Bắt đầu Cách Mạng Pháp
1790	Xuất bản Tình cảm đạo đức lần thứ sáu Mất ngày 17 tháng bảy tại Edinburgh		
1795	Xuất bản cuốn Các tiểu luận về mục tiêu triết học		

TẬP I

MỘT CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU BẢN CHẤT VÀ NGUYÊN NHÂN PHÁT SINH CỦA CẢI CỦA CÁC DÂN TỘC

LỜI GIỚI THIỆU VÀ ĐỀ CƯƠNG CỦA TÁC PHẨM

Lao động hàng năm của mỗi dân tộc là quỹ vốn mà trước hết cung cấp cho dân tộc đó tất cả những vật dụng cần thiết và những tiện nghi trong cuộc sống mà dân tộc đó tiêu dùng hàng năm. Quỹ vốn bao gồm các sản phẩm trực tiếp của lao động đó hoặc những thứ mua được của các dân tộc khác nhờ có các sản phẩm đó.

Tùy theo mức các sản phẩm này (hoặc các thứ mua được nhờ có các sản phẩm này) chiếm một tỷ lệ nhiều hay ít so với số người tiêu dùng, mà dân tộc đó được hưởng thụ nhiều hay ít những vật dụng cần thiết và những tiện nghi mà họ muốn có.

Nhưng tỷ lệ này được điều tiết ở mỗi dân tộc bởi hai yếu tố; trước hết bởi kỹ năng, sự khéo léo và phương pháp phán đoán trong quá trình lao động, và thứ hai, bởi tỷ lệ giữa số người được sử

dụng vào lao động có ích và số người phi sản xuất. Dù cho đất đai, khí hậu hoặc qui mô lãnh thổ của một dân tộc như thế nào chăng nữa, thì sự dồi dào hay khan hiếm về các vật dụng cung cấp hàng năm trong tình hình như thế tùy thuộc vào hai yếu tố trên đây.

Sự dồi dào hay khan hiếm hàng cung ứng này hình như tùy thuộc vào yếu tố thứ nhất nhiều hơn là yếu tố thứ hai. Khi các dân tộc còn ở trong thời kỳ hoang dã gồm những người săn bắt thú vật và đánh cá, thì mỗi cá nhân có khả năng làm việc ít nhiều đều phải tiến hành các hoạt động lao động có ít và cố gắng hết sức để cung cấp những thứ cần dùng trong đời sống cho bản thân mình, cho những người trong gia đình hay bộ tộc mà đã già yếu hoặc còn ít tuổi, hoặc bị tàn tật không thể săn bắt và đánh cá được. Tuy nhiên, do họ sinh sống ở trong cảnh thiếu đói như vậy, cho nên đôi khi họ buộc phải để cho trẻ em, người già và người bệnh tật phải sống vất vưởng, bị chết đói, chết bệnh, hoặc còn bị thú dữ ăn thịt nữa. Ngược lại, trong những xã hội văn minh và phồn thịnh, thì có nhiều người

chẳng lao động gì cả nhưng họ lại tiêu thụ sản phẩm lao động gấp mười, gấp trăm lần so với đa số nhân dân lao động. Thế nhưng, số lượng sản phẩm do lao động của toàn xã hội làm ra nhiều đến mức có thể cung cấp rất đầy đủ cho mọi người. Một người lao động chăm chỉ và biết tiết kiệm thì có thể được hưởng những thứ cần thiết cho đời sống của anh ta hơn rất nhiều lần so với bất kỳ một người nào trong xã hội còn hoang dã.

Những nguyên nhân tăng năng suất lao động và phương thức phân phối sản phẩm giữa các tầng lớp trong xã hội là chủ đề của quyển I trong công trình nghiên cứu này.

Bất kể trình độ kỹ năng, tài khéo léo và cách thức nhận định và quyết đoán phương thức lao động của một nước là như thế nào, sự dồi đào hay khan hiếm các sản phẩm làm ra trong một năm tùy thuộc vào tỷ lệ giữa số người hàng năm được sử dụng vào lao động có ích và số người phi sản xuất. Số người lao động sản xuất hữu ích bất kỳ ở đâu cũng tỷ lệ với số vốn bỏ ra để tạo cơ sở cho họ sản xuất và tỷ lệ với cách sử dụng vốn, vì vậy quyển II bàn về bản chất của vốn cổ

phần, về phương pháp tích lũy vốn dần dần và về các số lượng lao động được sử dụng tùy theo các cách thức sử dụng vốn khác nhau.

Các quốc gia khá tiến bộ về mặt kỹ năng, kỹ xảo, tài khéo léo và óc phán đoán trong việc áp dụng sức lao động vào sản xuất, và do đó những kế hoạch đó của họ không phải lúc nào cũng thành công như nhau về mặt sản lượng. Một vài quốc gia có chính sách khuyến khích mạnh mẽ ngành sản xuất ở nông thôn, nhưng những quốc gia khác lại khuyến khích công nghiệp ở các thành thị mà thôi. Hiếm thấy các quốc gia lại có chính sách giải quyết đồng đều và thỏa đáng đối với mọi ngành sản xuất. Từ khi đế quốc La Mã sụp đổ, Châu Âu thực thi một chính sách thuận lợi đối với nghệ thuật, công nghiệp, thương mại, các ngành kinh doanh ở thành thị hơn là đối với nông nghiệp là một ngành sản xuất ở nông thôn. Những hoàn cảnh và sự kiện dẫn đến việc đưa ra áp dụng chính sách này được giải thích ở quyển III.

Mặc dù những kế hoạch sản xuất kinh doanh đó lúc đầu bị chi phối bởi lợi ích riêng và những

tính toán riêng của con người mà lúc đó không một ai để ý tới hoặc thấy trước những hậu quả đối với phúc lợi chung của xã hội, song những kế hoạch đó đã tạo cơ sở cho những lý thuyết khác nhau trong kinh tế học chính trị mà qua đó một số người thổi phồng và tán dương tầm quan trọng của công nghiệp ở thành thị, số khác lại hoan nghênh, ủng hộ việc mở rộng nông nghiệp ở nông thôn. Những lý thuyết đó có ảnh hưởng lớn không những tới quan điểm của những người có học vấn mà còn cả tới cách điều hành việc nước của các nhà cầm quyền, các nước có chủ quyền. Trong quyển IV tôi đã cố gắng giải thích đầu đủ và rõ ràng ở mức độ khả năng cho phép những lý thuyết khác nhau đó và những ảnh hưởng của chúng tới các quốc gia và các thời đại khác nhau.

Đối tượng của cả bốn quyển này là giải thích nguồn gốc phát sinh tiền thu nhập của đa số nhân dân và bản chất của quỹ vốn đảm bảo mức tiêu dùng hàng năm của các quốc gia và các thời đại khác nhau. Quyển V và là quyển cuối cùng bàn về thu nhập của quốc gia hoặc của cộng

đồng. Trong quyển này, tôi cố gắng trình bày trước hết những phần chi tiêu cần thiết của một quốc gia hoặc cộng đồng, những khoản chi nào là toàn xã hội gánh chịu, phần chi tiêu nào chỉ do một bộ phận hoặc những thành viên riêng biệt của bộ phận đó phải đóng góp; và thứ hai là trình bày những phương pháp mà toàn xã hội sử dụng để đóng góp vào các khoản chi có liên quan đến toàn xã hội, và những mặt thuận lợi và khó khăn của các phương pháp đó là như thế nào, và thứ ba và cuối cùng là những lý do và nguyên nhân nào đã khuyến khích hầu hết các chính phủ hiện nay thế chấp một phần thu nhập này, hay vay nợ lãi, và ảnh hưởng của những món nợ đó đối với của cải của đất nước, sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động xã hội.

QUYỂN I

NGUYÊN NHÂN TĂNG NĂNG SUẤT LAO ĐỘNG VÀ PHƯƠNG PHÁP PHÂN PHỐI TỰ NHIÊN CÁC SẢN PHẨM CHO CÁC TẦNG LỚP NHÂN DÂN

Chương I
PHÂN CÔNG LAO ĐỘNG



Sự cải tiến lớn nhất về mặt năng suất lao động và phần lớn kỹ năng, sự khéo léo và óc phán đoán đúng đắn có được hình như là nhờ sự phân công lao động.

Tác dụng của sự phân công lao động, trong hoàn cảnh kinh doanh chung của xã hội, sẽ được hiểu dễ dàng hơn khi xem xét sự phân công lao động được thực thi bằng cách nào trong một số ngành công nghiệp cụ thể. Người ta thường cho rằng phân công lao động được thực hiên hoàn hảo nhất ở một số ngành sản xuất nhỏ, có lẽ không phải vì nó được thực hiện tốt hơn so với những ngành quan trọng, mà vì ở những ngành sản xuất nhỏ nhằm cung cấp những vật dụng nhỏ cho một số ít người tiêu dùng, tổng số công nhân không nhiều, và những người được trao cho thực hiện một khâu sản xuất thường được làm việc trong cùng một phân xưởng và đặt

dưới sự kiểm soát của một đốc công. Ngược lại, ở những ngành sản xuất lớn có nhiệm vụ cung cấp những đồ vật cần dùng cho đa số dân chúng, mỗi khâu sản xuất đều sử dụng rất nhiều công nhân và khó có thể sắp xếp họ vào cùng một phân xưởng. Mặc dù trong những ngành công nghiệp như vậy, công việc sản xuất có thể được chia thành nhiều khâu hơn là ở các xí nghiệp nhỏ, sự phân công thật ra cũng không thật rõ ràng lắm, đó là chưa nói đến sự kiểm soát cũng ít gắt gao hơn.

Để đưa ra một thí dụ, chúng ta hãy xét một xí nghiệp nhỏ nhưng sự phân công lao động ở đây lại hết sức chặt chẽ, đó là ngành sản xuất đinh ghim. Một công nhân chưa được huấn luyện làm việc này (mà sự phân công lao động đã làm cho việc này trở thành một nghề rõ ràng), anh ta cũng không biết sử dụng máy móc trong việc làm đinh ghim (mà sự phân công lao động chắc là đã đòi hỏi phải phát minh ra máy này) dù là cố gắng đến tột bậc, cũng chỉ có thể làm ra được một đinh ghim trong một ngày và chắc chắn anh ta chẳng bao giờ làm nổi 20 đinh

ghim cả. Nhưng theo phương pháp mà việc kinh doanh này đang tiến hành, không những toàn bộ công việc này trở thành một ngành sản xuất riêng biệt, mà nó còn chia nhỏ thành nhiều khâu mà phần lớn các khâu này cũng trở thành những nghề riêng biệt.

Một người chuyên kéo dây thép, một người khác nắn cho thẳng, người thứ ba cắt dây thành những đoạn nhỏ, người thứ tư mài nhọn dây thép, người thứ năm tán đầu đoạn dây để lắp đầu đinh ghim, để làm được đầu đinh ghim đòi hỏi phải thực hiện hai hoặc ba thao tác; để lắp đầu đinh ghim là một việc khác hẳn, làm cho đinh ghim trở thành trắng bóng lại là một việc khác nữa; thậm chí đóng gói đinh ghim cũng là một nghề, và muốn làm thành một cái đinh ghim, người ta phải tiến hành 18 thao tác khác nhau và do những bàn tay công nhân khác nhau thực hiện tại một xí nghiệp, mặc dù ở một vài nơi khác, một người đôi khi cũng làm được hai hay ba thao tác như vậy. Một xí nghiệp chỉ có 10 công nhân nhưng với những máy móc cần thiết được trang bị, khi bắt tay vào sản xuất với tất cả

sự nỗ lực của mình, họ có thể cùng nhau làm ra vào khoảng 12 pound đinh ghim một ngày. Một pound có khoảng hơn 4000 đinh ghim cỡ trung bình. Như vậy, 10 người công nhân có thể cùng nhau làm được tới 48.000 đinh ghim trong một ngày công. Nếu đem chia cho mười người, thì một người làm được 4.800 đinh ghim một ngày. Nhưng nếu họ làm ăn riêng lẻ và không kết hợp với nhau, và hơn nữa nếu họ không được huấn luyện về nghề này thì chắc chắn mỗi người trong số họ không thể làm nổi được 20 hoặc thậm chí một đinh ghim trong một ngày công.

Trong các ngành khác, sự phân công lao động cũng có những ảnh hưởng tương tự như nghề làm đinh ghim nói trên, mặc dù trong nhiều ngành nghề, lao động không cần phải chia nhỏ thành quá nhiều khâu mà cũng không cần phải thao tác đến mức giản đơn như vậy. Tuy nhiên, việc phân công lao động, như đã được trình bày ở trên, mang lại lợi ích là làm tăng năng suất lao động. Hình như việc phân chia thành nhiều ngành nghề và công việc khác nhau cũng bắt nguồn từ ý thức sử dụng thế lợi này. Sự phân

công lao động càng tinh vi hơn ở những nước có trình độ công nghệ cao. Công việc của một người ở một nước yếu kém là công việc của nhiều người tại một nước tiên tiến. Ở một nước tiên tiến, người nông dân chỉ là người nông dân, không làm gì hơn, và nhà chế tạo chỉ là nhà chế tạo mà thôi.

Lao động sử dụng để sản xuất một mặt hàng công nghiệp thì hầu như bao giờ cũng chia nhỏ giữa một số lớn người thợ. Biết bao nghề khác nhau đã được sử dụng trong ngành chế tạo vải lanh và vải len, kể từ người trồng cây lanh, người chăn nuôi cừu để lấy lông cho đến người thợ chuội và chải sợi lanh, hay cho đến người thợ nhuộm và người may quần áo. Tính chất của nghề nông thực ra không phải phân chia lao động ra thành nhiều khâu nhỏ như vậy, cũng chẳng đòi hỏi phải phân chia thành nhiều nghề khác nhau như trong ngành công nghiệp. Thật khó mà tách hoàn toàn công việc của một người nuôi bò với công việc của người trồng ngũ cốc như là tách nghề thợ mộc với nghề thợ rèn. Người xe sợi làm một công việc khác hẳn với

người thợ dệt; nhưng người đi cày, người đi bừa, người gieo hạt và thợ gặt thường làm chung một nghề. Những công việc loại này lại phải được tiến hành vào những mùa khác nhau trong năm, cho nên một người không thể thường xuyên làm một trong những việc nói trên. Không thể nào phân chia rành rọt các khâu lao động khác nhau trong nông nghiệp, và có lẽ đó là lý do tại sao việc cải tiến phân công lao động trong nông nghiệp không thể nào sánh kịp với ngành công nghiệp. Những quốc gia giàu có nhất thường hơn hẳn các nước láng giềng cả về nông nghiệp lẫn công nghiệp nhưng cũng phải thừa nhận rằng sự hơn hẳn đó thường thể hiện trong công nghiệp nhiều hơn là trong nông nghiệp. Đất đai của những quốc gia này thường được cày bừa tốt hơn, được đầu tư nhiều lao động và các khoản chi phí cần thiết hơn, sản xuất được nhiều hơn so với khả năng sinh sản và độ phì nhiêu tự nhiên của đất. Nhưng sản phẩm của nông nghiệp ít khi vượt quá nhiều so với chi phí về lao động và các khoản khác đã bỏ ra. Trong nông nghiệp, sức lao động của nước

giàu không phải bao giờ cũng sinh lợi quá nhiều so với nước nghèo hoặc ít nhất thì cũng không bao giờ sinh lợi nhiều như trong công nghiệp. Với chất lượng ngang nhau, ngũ cốc của nước giàu không phải lúc nào cũng rẻ hơn tại thị trường so với ngũ cốc của nước nghèo. Ba Lan bán ngũ cốc cùng hạn rẻ như ngũ cốc của Pháp, bất kể nước Pháp giàu có hơn nhiều. Nước Pháp, tuy không giàu có như Anh, bán ngũ cốc cùng loại tốt như của Anh với giá tương đương, không hơn không kém. Tuy nhiên, đất trồng ngũ cốc của Anh thường được chăm bón tốt hơn ở Pháp, và Pháp thì lại có đất trồng trọt chăm bón tốt hơn so với Ba Lan. Nước nghèo, dù cho ngành trồng trọt có kém hơn, ở một chừng mực nào đó, vẫn có thể cạnh tranh với các nước giàu có về giá cả và chất lượng ngũ cốc, nhưng nước nghèo không có khả năng cạnh tranh với nước giàu về hàng công nghiệp, trừ khi các mặt hàng công nghiệp đó phù hợp với đất đai, khí hậu và hoàn cảnh của nước giàu. Hàng tơ lụa của Pháp tốt hơn và rẻ hơn các mặt hàng tương tự ở Anh, vì ngành sản xuất tơ lụa, ít nhất là trong điều kiện

đánh thuế nhập khẩu tơ sống cao như hiện nay, không phù hợp với khí hậu của Anh. Nhưng đồ ngũ kim và các mặt hàng len thô của Anh lại hơn hẳn các loại hàng này của Pháp, mà với chất lượng như nhau thì lại rẻ hơn nhiều. Người ta nhận định rằng ở Ba Lan mọi mặt hàng công nghiệp đều khan hiếm trừ một số thứ cần dùng cho gia đình, và với tình hình như vậy không một nước nào có thể có một mức sinh hoạt tốt được.

Lượng công việc tăng lên mà do có sự phân công lao động nên vẫn chỉ số người đó có thể thực hiện được là nhờ ba yếu tố khác nhau: trước hết do tăng kỹ năng, kỹ xảo của từng công nhân; thứ hai do tiết kiệm thời gian chuyển từ loại công việc này sang loại công việc khác; và cuối cùng do phát minh ra các loại máy chuyên dùng làm cho lao động nhẹ nhàng hơn và một người có thể làm việc của nhiều người.

Trước hết, tài năng và sự khéo léo được nâng cao của công nhân tất yếu tạo điều kiện cho họ làm được một khối lượng công việc nhiều hơn trước, và sự phân công lao động hợp lý làm cho

mỗi người chỉ cần chuyên tâm vào một thao tác đơn giản và làm thao tác đó suốt đời mình, thì nhất định họ ngày càng trở nên khéo léo hơn nhiều. Một người thợ rèn bình thường, dù cho có cố gắng đến mấy, anh ta cũng chỉ sản xuất được vài trăm đinh một ngày là cùng, và chắc chắn là chất lượng đinh rất kém. Một người thợ rèn quen việc làm đinh nhưng không phải là thợ làm đinh chính cống, thì khá lắm cũng chỉ làm ra được từ 800 đến 1000 đinh một ngày là tối đa. Tôi đã thấy một vài thanh niên chưa đến 20 tuổi mà chưa hề làm một nghề gì khác ngoài việc làm đinh, họ, từng người một, có thể sản xuất được trên 2300 cái đinh trong một ngày. Song làm ra được một cái đinh cũng không phải là một thao tác đơn giản. Người làm đinh phải thổi bễ, điều chỉnh ngọn lửa hoặc thêm than khi cần thiết, nung thỏi sắt và rèn thành đinh, và họ phải thay đổi dụng cụ khi tán đầu đinh. Việc chế tạo đinh ghim hay một chiếc khuy kim loại thường được chia nhỏ ra thành nhiều thao tác, cho nên việc chế tạo trở nên dễ dàng hơn và hơn nữa, người tham gia vào việc chế tạo này chỉ làm một

thao tác đơn giản, cho nên anh ta ngày càng thạo và khéo léo hơn nhiều vì anh ta làm việc ấy gần như suốt đời. Tốc độ thực hiện các thao tác này vượt quá sức tưởng tượng của những người chưa được nhìn thấy các động tác bằng tay này.

Thứ hai là, thời gian chuyển từ công việc này sang công việc khác được tiết kiệm khá nhiều và đó là một lợi thế rất lớn mà thoạt đầu không phải ai cũng nhìn thấy. Thật khó có thể nhanh chóng chuyển từ một công việc này sang công việc khác ở một nơi khác và với những dụng cụ khác. Một người thợ dệt ở nông thôn vừa làm ruộng vừa dệt vải tất nhiên mất khá nhiều thời gian khi chuyển từ khung dệt ra ngoài đồng và ngược lại. Nếu cả hai công việc này làm trong một xưởng thợ, tất nhiên số thời gian đi lại giảm đi rất nhiều. Một người hay thay đổi công việc làm cũng như vậy. Đầu tiên anh ta bắt đầu công việc mới với một tay nghề kém cỏi và ít thích thú hơn. Nói đúng hơn, anh ta cũng chưa thật chú ý tới công việc mới mẻ này, trong thời gian đầu anh ta làm việc với tâm trí phân tán, đầu óc thiếu tập trung và không có sự nỗ lực cần

thiết. Thói quen lơ là và lười biếng là một điều khá quen thuộc đối với người làm việc ở nông thôn khi anh ta buộc phải thay đổi công việc và dụng cụ cứ nửa giờ một lần và phải làm hai chục động tác mỗi ngày. Thói quen này làm cho anh ta hầu như chán ngấy và càng thêm lười biếng và anh ta cảm thấy khó có thể làm việc một cách nghiêm túc dù cho bị thúc ép. Chưa nói gì đến sự thiếu khéo léo, chỉ nguyên nhân này không thôi cũng đã đủ làm giảm số lượng công việc mà anh ta có thể thực hiện được.

Thứ ba và cuối cùng là, mọi người phải nhận thức rõ là máy móc khi được áp dụng tốt làm cho công việc sản xuất được dễ dàng và rút ngắn đi rất nhiều. Không cần phải đưa thêm thí dụ để chứng minh nữa. Tôi chỉ có một nhận xét là việc phát minh ra máy móc để giúp cho công việc sản xuất được dễ dàng là nhờ có phân công lao động. Ai cũng thích tìm ra những phương pháp để đạt được một mục đích nào đó khi mọi sự chú ý của họ tập trung vào một công việc duy nhất hơn là bị tản mạn trong rất nhiều công việc khác nhau. Do có sự phân công lao động, công

nhân được trao cho một thao tác riêng biệt, tất nhiên anh ta để hết mọi tâm trí vào thao tác đó. Một người nào đó được sử dụng vào một khâu lao động riêng biệt sẽ tìm được phương pháp thích hợp để thực hiện dễ dàng và có hiệu quả hơn công việc đó mà chính tính chất của công việc này đòi hỏi phải có sự cải tiến. Phần lớn các máy móc sử dụng trong các ngành công nghiệp, mà ở đó lao động được phân công tỉ mỉ nhất, lúc đầu là những phát minh của công nhân bình thường. Những người này, do được phân công vào những thao tác rất giản đơn, tất nhiên để hết tâm trí vào việc tìm kiếm phương pháp dễ dàng và hiệu quả hơn để thực hiện thao tác giao phó cho họ. Ai đã có dịp đi thăm các ngành công nghiệp chế tạo như nói ở trên đều được giới thiệu các loại máy móc xinh xắn là những phát minh của công nhân để làm phần việc của mình được dễ dàng và nhanh chóng hơn. Trong những chiếc xe chữa cháy đầu tiên, một công nhân trẻ được giao cho công việc luân phiên mở và đóng liên tiếp ống thông nhau giữa nồi hơi và xi lanh, tùy theo sự chuyển động lên hay xuống của

piston. Một trong những công nhân trẻ muốn giúp đỡ các bạn mình đã nhận xét rằng chỉ cần buộc một cái dây nối cái cán van dùng để mở ống thông này với một bộ phận khác của máy, cái van đó sẽ tự động mở và đóng, không cần thao tác của người công nhân trẻ, và như thế anh này được rảnh tay để đùa cợt với các bạn. Một trong những cải tiến lớn nhất đối với xe cứu hỏa kể từ khi nó được phát minh, lại là một phát kiến bình thường của một công nhân trẻ mà mục đích chỉ là tiết kiệm sức lao động.

Song tất cả những cải tiến về máy móc không phải hoàn toàn chỉ là do những phát minh của những người có nhiệm vụ phải sử dụng máy. Nhiều cải tiến đã được thực hiện do tài ba và sáng kiến của người chế tạo máy khi họ bắt tay vào công việc kinh doanh đặc biệt này, và một số cải tiến khác lại do những người có đầu óc sáng chế hoặc những người có đầu óc suy luận mà công việc của họ không phải là làm ra một thứ gì mà phải suy đoán, nhận xét, đánh giá mọi thứ, và do vậy họ có khả năng kết hợp các mặt mạnh của các vật hoàn toàn khác nhau.

Trong quá trình tiến lên của xã hội, tư duy khoa học hay suy đoán, cũng giống như các công việc khác, đã trở thành công việc chính, nếu không nói là duy nhất, của một tầng lớp công dân riêng biệt. Cũng giống như những công việc khác, tư duy khoa học cũng được phân chia thành nhiều ngành, mỗi ngành tạo việc làm cho một tầng lớp các nhà khoa học. Sự chia nhỏ công việc tư duy khoa học, cũng như trong các nghề nghiệp khác, làm cho con người trở nên tài giỏi hơn và tiết kiệm được thời gian. Mỗi cá nhân trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực ngành nghề của mình, họ làm được nhiều công việc hơn, và nhờ đó số lượng kiến thức cũng tăng lên nhanh chóng.

Sản phẩm các ngành được nhân lên do có sự phân công lao động và làm cho mọi người, kể cả những tầng lớp thấp nhất, đều được hưởng sự giầu có trong một xã hội được tổ chức và cai trị tốt. Mỗi một công nhân làm ra một khối lượng lớn sản phẩm để có thể bán cho người khác, ngoài phần mà họ cần dùng cho cá nhân, và ai ai cũng làm như vậy. Họ có thể trao dồi một phần lớn hàng hóa của họ lấy những lượng hàng

tương đương về giá cả. Họ cung cấp cho người khác những gì mà những người này cần, và ngược lại, những người khác lại cung cấp cho họ những thứ họ thấy cần thiết cho đời sống, và như thế của cải được phân phối đầy đủ cho tất cả các tầng lớp trong xã hội.

Chúng ta hãy quan sát việc cung cấp cho một thợ thủ công hay cho một người lao động trong một quốc gia văn minh và phồn thịnh, chúng ta sẽ nhận thấy rằng số người tham gia vào việc cung cấp này (cho dù sự đóng góp của họ rất nhỏ) đã vượt quá mọi sự ước tính của chúng ta. Ví dụ, một cái áo len cũng cấp cho một công nhân, dù cho đó chỉ là một cái áo len thô và xù xì, là sản phẩm lao động kết hợp của rất nhiều công nhân. Người chăn cừu, người phân loại và chải công cừu, người thợ nhuộm, người thợ chảy len, người xe sợi, người dệt vải, thợ chuội và hồ vải, thợ may và còn nhiều người khác nữa cũng phải mang mọi tài năng, khéo léo để hoàn thành chiếc áo len nói trên. Biết bao nhiêu lái buôn, người vận chuyển đã được sử dụng vào việc chuyển nguyên vật liệu từ nơi này đến nơi khác

cách nhau rất xa! Biết bao nhiêu công việc có liên quan đến mậu dịch và hàng hải, biết bao nhiêu thợ đóng tàu, thủy thủ, thợ dệt buồm, thợ xe thừng đã được huy động để cung cấp thuốc nhuộm mà thường phải chở đến từ các nước xa xôi nhất trên thế giới! Đó là chưa nói đến sức lao động dùng để chế tạo các loại công cụ, dù nhỏ bé và tầm thường nhất, cho các công nhân này, đến những máy móc phức tạp như tàu thủy dùng cho các thủy thủ, thiết bị dùng cho người thợ chuội và hồ vải, hay khung cửi cho thợ dệt. Chúng ta hãy chỉ cùng nhau xem xét những loại lao động nào là cần thiết để làm những thứ thiết bị rất đơn giản, như tông đơ để xén lông cừu. Thợ mỏ, thợ xây lò để luyện quặng, người bán gỗ, người làm than củi để dùng cho lò luyện kim, thợ nung gạch, thợ nề, công nhân luyện kim, thợ cối xay, thợ gò, thợ rèn – họ phải chung sức để làm ra kéo xén lông cừu. Đó là chưa kể đến những thứ quần áo khác mà anh ta mặc, những đồ dùng trang trí trong gia đình (áo sơ mi, may ô, giày dép, giường, tủ, bếp lò, than, những thứ đồ dùng để ăn như dao, dĩa, bát, chén), bánh mì,

rượu bia, cửa sổ với những tấm kính để hưởng ánh sáng và nhiệt của mặt trời, để chắn gió, che mưa. Nếu chúng ta xem xét tất cả mọi thứ trên đây một cách nghiêm túc, chúng ta sẽ nhận thấy rất dễ dàng là nếu không có sự giúp đỡ và hợp tác của hàng nghìn người khác thì một con người tầm thường nhất trong một nước văn minh không thể có được những gì mà chúng ta thường cho là dễ dàng và giản đơn mà mọi người thường được cung cấp như hiện nay. Nếu đem so sánh với những đồ xa xỉ của những người có quyền thế hiện nay thì lượng cung cấp của người lao động là quá giản đơn và ít ỏi. Thế nhưng, những thứ vật dụng của một hoàng tử ở Châu Âu không phải bao giờ cũng vượt xa những đồ vật của người nông dân cần mẫn và biết tiết kiệm, song những đồ vật của người nông dân ngày nay lại vượt xa những gì mà một người cầm đầu một bộ lạc trước đây có, dù cho người này có dưới quyền hàng chục nghìn người ăn lông ở lổ.

Chương II

NGUYÊN TẮC CHI PHỐI VIỆC PHÂN CÔNG LAO ĐỘNG

Sự phân công lao động này, dù nó mang lại cho con người rất nhiều lợi thế, không phải xuất phát từ sự tinh khôn của con người mà nhìn thấy trước và cố ý đem lại sự giàu có cho mọi người. Đây chỉ là một hậu quả tất yếu, mặc dù diễn ra rất chậm và dần dần, của thiên hướng thuộc bản chất con người mà chưa nhìn thấy hết lợi ích to lớn như vậy; đó là thiên hướng muốn đổi chác hoặc trao đổi vật này lấy vật khác.

Cho dù thiên hướng này là một trong những cội nguồn của bản chất con người mà không cần nói đến nữa hoặc cho dù thiên hướng này, như vậy có lẽ đúng hơn, là hậu quả tất yếu của khả

năng lý tính và ngôn ngữ, thì nó cũng không thuộc chủ đề nghiên cứu hiện nay của chúng ta. Con người có thiên hướng này, nhưng loài vật thì không. Hai con chó săn đuổi một con thỏ; bề ngoài thì hình như chúng cùng phối hợp với nhau. Con chó này đuổi con thỏ chạy về phía con chó kia hoặc cố sức ngăn chặn con thỏ lại, khi con chó kia đuổi con thỏ đến gần mình. Điều này thực ra chẳng phải là kết quả của một sự cam kết giữa hai con vật này, mà chỉ là một sự trùng hợp ngẫu nhiên về lòng ham muốn của chúng là bắt cho kỳ được con thỏ trong thời điểm đó mà thôi. Chưa ai thấy một con chó lại muốn chia sẻ một mẫu xương với một con chó khác. Chưa ai thấy một con vật ra hiệu cho một con vật khác hiểu rằng cái này là của tao, cái kia là của mày, tao muốn trao cho mày cái này để lấy cái kia của mày. Khi một con vật muốn được một cái gì từ một người hay từ một con vật khác, nó không có cách nào khác là khêu gợi sự ban ơn của kẻ khác mà thôi. Một con chó con vẫy đuôi ra vẻ mừng rỡ khi quấn quít bên cho mẹ. Con chó spaniel bằng những động tác ve vãn cố

làm cho chủ chú ý đến nó để cho nó ăn khi chủ đang ăn. Con người cũng có những cử chỉ và mưu kế tương tự đối với người đồng loại, và khi người đó không có phương cách nào khác để lôi cuốn người đồng loại làm theo ý mình, thì người đó có thể dùng tới đủ mọi cách, dù là hèn hạ hay bợ đỡ, để đạt cho được mục đích là tranh thủ được lòng tốt của đồng loại. Tuy nhiên, một người thường không có thời gian để lúc nào cũng làm việc đó. Trong một xã hội văn minh, con người luôn luôn cần đến sự hợp tác và giúp đỡ của nhiều người khác, trong khi đó toàn bộ cuộc đời của con người lại chưa đủ để tranh thủ tình bạn của một vài người.

Ở hầu hết các loài vật, mỗi con khi lớn lên và trưởng thành thì hoàn toàn tự lập, và trong bối cảnh tự nhiên nó chẳng cần đến sự giúp đỡ của các con vật khác. Nhưng con người thì khác hẳn, con người cần sự giúp đỡ của đồng loại, nhưng thật quả là vô ích nếu mong đợi sự giúp đỡ đó chỉ do tấm lòng từ tâm của người khác. Tốt hơn là anh ta phải làm cho người khác chú ý đến anh ta và yêu mến anh ta, và làm như thế nào để

người khác thấy là họ cũng có lợi khi làm điều gì mà anh ta yêu cầu. Bất kỳ ai mang lại cho người khác một món hời, một cơ hội tốt thì cũng mong được trả lại như vậy. Anh cho tôi thứ mà tôi thích, anh sẽ có thứ mà anh yêu cầu, đó chính là ý nghĩa của trao đổi. Cũng chính bằng cách này mà chúng ta nhận được của nhau những sự giúp đỡ mà chúng ta cần. Chính không phải vì lòng nhân từ, rộng lượng của người hàng thịt, người làm rượu bia hay người làm bánh mì mà chúng ta có một bữa ăn, mà vì sự quan tâm của họ lợi ích riêng của họ. Khi chúng ta nói chuyện với họ, không cần phải kêu gọi tình nhân loại của họ mà đánh vào lòng vị kỷ của họ, và không nên nói với họ những thứ mà chúng ta cần mà nên cho họ thấy được lợi gì khi giúp đỡ chúng ta. Không một ai, trừ người ăn mày, muốn dựa vào lòng từ thiện của người khác. Ngay cả người ăn mày cũng không thể hoàn toàn trông cậy vào lòng từ thiện của đồng loại. Lòng từ thiện của những người có thiện cảm mang lại cho người ăn mày những thứ cần thiết cho cuộc sống vất vưởng của họ. Mặc dù

lòng từ thiện của mọi người giúp cho người nghèo đói những thứ cần thiết cho cuộc sống, nhưng không phải khi nào cần người nghèo đói đều sẵn có những thứ cần thiết. Phần lớn những thứ cần thiết của con người đề được cung cấp thông qua việc trao đổi, mua bán, ký kết giao kèo. Khi có tiền trong tay, con người có thể mua lương thực, mua quần áo hoặc trao đổi bộ quần áo này lấy bộ quần áo khác vừa ý hơn; khi có tiền, người ta có thể mua các vật dụng cần thiết cho cuộc sống, kể cả nhà cửa, đất đai.

Do thông qua ký kết giao kèo, trao đổ, mua bán mà chúng ta nhận được người nọ từ người kia phần lớn những sự giúp đỡ đôi bên cùng có lợi mà chúng ta cần đến, và cũng do sự buôn bán, trao đổi như vậy mà con người mở đầu cho sự phân công lao động. Ở trong một bộ lạc săn muông thú hay chăn cừu, một người nào đó biết làm cung tên khéo léo hơn và nhanh hơn mọi người khác. Người đó trao đổi cung, tên làm ra lấy vật chăn nuôi hay thịt hươu nai của các người khác trong cùng bộ lạc. Suy cho cùng, người đó thấy rằng làm như vậy anh ta có thể

kiếm được nhiều thức ăn hơn là tự anh ta đi săn bắt. Xét về mặt lợi ích riêng, việc làm cung, tên biến thành một nghề chính của anh ta và do đó anh ta trở thành một người sản xuất vũ khí chuyên nghiệp. Một người khác trong bộ lạc lại có biệt tài làm khung lều cho các người trong bộ lạc và được trả công bằng các vật nuôi và thịt hươu nai, và cuối cùng anh ta thấy có lợi nên dành toàn bộ thời gian làm việc này và trở thành một người thợ mộc. Cũng như vậy, người thứ ba trở thành người thợ rèn hay người làm đồng thau, người thứ tư trở thành thợ thuộc da hay thợ may đồ da vì lúc đó da được sử dụng chủ yếu để may quần áo cho người còn sống hoang dã. Cũng do sự cần thiết trao đổi những sản phẩm thặng dư do mình làm ra, sau khi đã tiêu dùng đủ cho bản thân và gia đình, để lấy các thứ khác do sức lao động của người khác làm ra, mà mỗi người trong bộ lạc thấy cần phải làm một nghề nhất định, phải cố gắng học hỏi lẫn nhau để nâng cao tài năng hay biệt tài của mình để ngày càng làm tốt hơn công việc của mình.

Sự khác nhau về tài năng bẩm sinh trong con

người thực ra không quá nhiều như chúng ta thường thấy, và bản thân cái biệt tài, mà theo đó người ta phân biệt những người thuộc các nghề nghiệp khác nhau, trong nhiều trường hợp cũng không có tác dụng nhiều như việc phân công lao động. Sự khác nhau giữa những con người hết sức khác nhau, chẳng hạn giữa một nhà triết học và một người khuân vác bình thường, hình như phần lớn nảy sinh không phải do thiên tư mà do thói quen, tập quán và giáo dục. Khi mới sinh ra và trong khoảng từ sáu hay tám năm đầu, những đứa trẻ thường rất giống nhau, và cha mẹ hay bạn bè đều không thể nhận thấy điều gì khác biệt lắm trong những đứa trẻ đó. Vào độ tuổi đó hay sau đó một ít, chúng ta được sử dụng vào các công việc khác nhau, và từ đó người ta nhận thức được tài năng của từng đứa trẻ, và chúng dần dần mở rộng tầm hiểu biết và có sự khác nhau nhiều hơn. Nhưng nếu không có thiên hướng buôn bán, trao đổi hàng hóa, sản phẩm, thì tất nhiên mỗi người chắc chắn đã phải tự mình cung cấp cho chính mình mọi thứ đồ dùng cần thiết cho đời sống. Tất cả

mọi người đề có những nhiệm vụ tương tự phải thực hiện, và phải làm những công việc giống nhau. Và không làm những việc khác nhau thì sẽ không tạo nên sự khác biệt lớn về tài năng.

Vì chính thiên hướng trao đổi hàng hóa hình thành sự khác biệt về tài năng (đặc biệt đáng kể ở những người thuộc các ngành nghề khác nhau) cho nên cũng chính thiên hướng đó làm cho sự khác biệt đó trở nên có ích. Nhiều nhóm động vật thuộc cùng một loài được thiên nhiên phú cho sự khác biệt về thiên tư lớn hơn nhiều so với những gì con người có trước khi có tập quán và giáo dục. Về bản chất, một nhà hiền triết so với một người khuân vác không có thiên tư gì khác hơn quá nhiều như là chó giữ nhà khác với chó săn thỏ, hoặc chó săn thỏ khác với chó Spainel hoặc chó Spainel khác với chó của người chăn cừu. Mặc dù thuộc cùng một loài chó, song các loài phụ khác nhau này ít khi giúp ích cho nhau.

Chó giữ nhà có sức mạnh nhưng không thể nhanh nhẹn như chó săn thỏ hay khôn ngoan như chó Spainel hay dễ bảo như chó của người

chăn cừu. Các giống chó khác nhau này có những đặc tính và tài năng khác nhau, nhưng chúng không có khả năng trao đổi những tài riêng cho nhau, cho nên không giúp gì được cho việc hoàn thiện loài động vật này. Mỗi con vật còn buộc phải tự bảo vệ một cách độc lập và riêng rẽ, và cũng không được lợi lộc gì từ các loại tài năng mà thiên nhiên đã phú cho đồng loại của nó. Trái lại, giữa con người với nhau thì khác hẳn, những thiên tư trời cho, dù khác nhau đến mấy, cũng có ích cho tất cả mọi người; những sản phẩm do tài năng riêng của từng người làm ra, do có thiên hướng buôn bán, trao đổi, dường như đã được chuyển thành tài sản chung mà mỗi người có thể mua bất kỳ sản phẩm nào do tài năng của người khác làm ra, nếu người đó cần.

Chương III
MỨC ĐỘ PHÂN CÔNG LAO ĐỘNG BỊ HẠN CHẾ BỞI QUY MÔ CỦA THỊ TRƯỜNG



ì khả năng trao đổi hàng hóa đã hình thành nên sự phân công lao động, cho nên mức độ phân công này luôn luôn bị hạn chế bởi mức độ trao đổi, hay, nói cách khác, bởi qui mô của thị trường. Khi thị trường rất nhỏ, không có một người nào muốn hoàn toàn chuyên tâm vào một công việc vì không có khả năng trao đổi sản phẩm dư thừa do sức lao động của chính mình làm ra vượt quá mức tiêu thụ cá nhân, để lấy những sản phẩm của những người khác làm ra, khi người đó cần.

Có một vài loại công việc, dù cho nó tầm

thường nhất đi nữa, không thể tiến hành ở nơi nào khác ngoài thành thị. Chẳng hạn người phu khuân vác chỉ có thể tìm được công việc làm để kiếm sống ở thành phố mà thôi. Một làng là một phạm vi quá hẹp đối với anh ta, ngay cả một thị trấn bình thường cũng chưa đủ rộng để đảm bảo cho anh ta có việc làm thường xuyên. Trong những gia đình làng mạc nhỏ rải rác trên vùng cao hiu quạnh xứ Scotland, người nông dân phải làm đủ mọi việc: mổ giết súc vật, làm bánh mì và nấu rượu bia cho toàn gia đình anh ta. Trong hoàn cảnh như vậy, thật khó mà tìm thấy một người thợ rèn, thợ mộc hoặc thợ nề thứ hai trong vòng 20 dặm gần nơi anh ta ở. Vậy những gia đình sinh sống ở những nơi hẻo lánh cách xa nhau từ 8 đến 10 dặm, cần phải tự làm lấy nhiều việc dù to hay nhỏ mà ở những nơi đông đúc người ta có thể nhờ cậy vào thợ chuyên nghiệp. Người thợ ở nông thôn gần như buộc phải làm đủ mọi việc có liên quan đến cùng một loại nguyên liệu. Người thợ mộc không phải làm nghề mộc thuần túy như tên gọi của nó, người đó còn đóng đồ gỗ dùng trong nhà, biết chạm,

khắc gỗ cũng như biết sửa chữa, đóng xe hay làm cày cuốc nữa. Từ nguyên liệu sắt, người thợ rèn còn làm nhiều thứ hơn nữa. Nếu trình bày một cách đầy đủ thì một người thợ mộc làm được khá nhiều công việc rất khác nhau. Ở những vùng cao hẻo lánh xứ Scotland thật khó tìm ra được một người thợ làm đinh. Nếu một người thợ làm đinh làm được 1000 cái đinh trong một ngày và anh ta làm việc 300 ngày trong một năm, anh ta sẽ làm ra 300.000 cái đinh trong một năm. Nhưng trong hoành cảnh núi cao, đèo sâu như vậy, làm thế nào để anh ta tiêu thụ nổi dù chỉ 1000 cái đinh mà thôi – sản lượng một ngày công của anh ta.

Do đòi hỏi của vận tải đường thủy, một thị trường rộng lớn hơn được mở ra cho các ngành nghề, rộng hơn so với yêu cầu của vận tải đường bộ mà thôi; do đó ở những vùng ven biển và suốt dọc các bờ sông có nhiều thuyền bè đi lại, người ta bắt đầu chia các ngành nghề ra thành nhiều khâu nhỏ hơn nhưng tinh vi, phức tạp hơn, và chỉ một thời gian không lâu sau đó, việc phân nhỏ và cải tiến các ngành nghề mới được mở

rộng vào nội địa. Một chiếc xe chở hàng tám ngựa kéo với hai người điều khiển chỉ chuyên chở được 4 tấn hàng hóa từ London đến Edinburgh trong khoảng 6 tuần lễ, kể cả đi lẫn về. Cũng vào khoảng thời gian tương tự, một tàu thủy có từ 6 đến 8 thủy thủ chạy từ cảng London đến cảng Leith đã chuyên chở được 200 tấn hàng hóa cả đi lẫn về. Vậy, 6 hoặc 8 thủy thủ làm việc trên một tàu buồm có thể chuyên chở từ London đến Leith và ngược lại với cùng một khoảng thời gian một khối lượng hàng hóa bằng 50 chiếc xe chở hàng với 100 người điều khiển, do 400 con ngựa kéo. Với tổng số 200 tấn hàng chuyên chở bằng một phương tiện đường bộ rẻ nhất từ London đến Edinburgh, người ta phải chi tiền công cho 100 người trong 3 tuần và cả các khoản chi phí cho việc bảo dưỡng sức kéo của 400 con ngựa và khấu hao hao mòn và sửa chữa cần thiết cho 50 chiếc xe chở hàng. Trong khi đó, cũng để chuyên chở một khối lượng hàng tương đương, người ta chỉ cần trả công cho 6 hoặc 8 người và trả tiền hao mòn và sữa chửa cho một con tàu trọng tải hai trăm tấn cùng với

mức rủi ro cao hơn, hoặc là chênh lệch phí bảo hiểm giữa vận tải đường bộ và đường thủy. Lúc đó, không có một phương tiện giao thông nào khác giữa hai nơi này ngoài đường bộ, vì không có loại hàng hóa nào có thể được chuyển từ chỗ này đến chỗ kia trừ hàng hóa mà giá của chúng rất cao so với trọng lượng của chúng, cho nên hai thành phố này chỉ duy trì quan hệ thương mại hạn chế. Như vậy, đã không thể có hoặc có rất ít sự trao đổi buôn bán bất kỳ loại hàng hóa nào giữa những vùng xa xôi trên thế giới. Hàng hóa nào có thể chịu nổi cước phí vận chuyển đường bộ giữa London và Calcutta? Hoặc giả thiết có loại hàng quý đến mức chịu được loại cước phí như vậy thì thử hỏi xem liệu có an toàn không khi chuyên chở qua nhiều vùng lãnh thổ của các dân tộc còn ở trong tình trạng hoang dã? Tuy nhiên, hai thành phố này hiện nay có sự giao lưu buôn bán khá sầm uất, hai thành phố này đã trở thành thị trường của nhau và khuyến khích nền công nghiệp của nhau cùng phát triển.

Vì vận tải đường thủy có nhiều thuận lợi, nên

tất nhiên là những cải tiến đầu tiên về mỹ nghệ và công nghệ phải được thực hiện ở những nơi thuận tiện để cho toàn thế giới tiếp cận với thị trường tiêu thụ mọi sản phẩm của lao động, và sau này phải làm ra các sản phẩm đó tại các vùng sâu trong đất liền. Các vùng nằm sâu trong mỗi nước trong một thời gian dài thường chưa có thị trường cho phần lớn các sản phẩm của họ vì các vùng này nằm cách xa bờ biển và các con sông lớn. Vì vậy quy mô thị trường của các vùng nội địa phải tương ứng với những của cải và số dân của nước đó, và do đó sự mở mang phát triển các vùng này thường diễn ra sau khi chính nước đó được mở mang và phát triển. Tại các thuộc địa Bắc Mỹ của chúng ta, các đồn điền luôn luôn ở sát bờ biển hoặc bờ những con sông có nhiều thuyền bè qua lại, và rất ít khi mở rộng ra quá xa hai vùng này.

Theo tư liệu lịch sử, các quốc gia văn minh đầu tiên chính là những dân tộc sinh sống trên bờ biển Địa Trung Hải. Biển này lúc đó được coi như một cái vịnh lớn nhất thế giới mà ở đó không có thủy triều, chỉ có sóng do gió cuộn lên

mà thôi. Mặt biển luôn luôn phẳng lặng, có nhiều đảo và bờ bao quanh gần nhau. Vì thế Địa Trung Hải được coi như vùng biển hết sức thuận lợi cho nghề đi biển còn non trẻ của thế giới thời bấy giờ. Các thủy thủ chưa có la bàn, cho nên họ rất sợ rời xa bờ biển, và hơn nữa phương pháp đóng tàu hãy còn quá ư thô sơ, cho nên họ sợ sóng lớn của biển cả. Vượt qua được eo biển Gibraltar đã là một chiến công kỳ diệu vượt hiểm nguy của những người đi biển thời cổ xưa ấy.

Những người ở Phoenix và Carthagene được công nhận là những nhà hàng hải và cũng là những thợ đóng tàu tài giỏi nhất thời xa xưa ấy. Họ đã cả gan vượt eo biển Gibraltar và trong một thời gian dài trở thành những dân tộc duy nhất dám làm chuyện đó.

Trong các nước nằm trên bờ biển Địa Trung Hải, Ai Cập vẫn được mọi người biết đến như là nước đầu tiên có một nền nông nghiệp và công nghệ phát triển. Thượng Ai Cập chỉ mở rộng ra độ vài dặm kể từ sông Nile, nhưng ở Hạ Ai Cập, con sông vĩ đại này tỏa ra nhiều kênh đào phục

vụ cho việc giao thông vận tải bằng tàu, thuyền không những nối các thành phố lớn với nhau mà còn là đường thủy đi lại giữa rất nhiều làng, bản và cả nhiều trang trại trong nước, hầu như chẳng khác gì sông Ranh (Rhine) và sông Maas ở Hà Lan hiện nay. Việc giao thông bằng đường sông dễ dàng và thuận lợi chắc hẳn đã là một trong những nguyên nhân chính tạo nên sự thịnh vượng của Ai Cập cổ xưa.

Những công việc mở mang nông nghiệp và công nghệ cũng đã xuất hiện từ thời cổ xưa ở các tỉnh thuộc Bengal, Đông Ấn và ở một vài tỉnh phía đông Trung Hoa, mặc dù chưa có một cuốn lịch sử nào chứng minh là hoàn toàn xác thực. Ở Bengal, sông Hằng (Ganges) và nhiều con sông lớn khác đã hợp thành một mạng lưới giao thông đường thủy cũng tương tự như sông Nile ở Ai Cập. Ở các tỉnh phía đông Trung Hoa, những con sông lớn đã chia thành nhiều chi nhanh ăn thông với nhau và như thế tạo nên một hệ thống giao thong bằng các kênh lạch trong đất liền còn lớn hơn hệ thống sông Nile hoặc sông Hằng, và có thể còn rộng lớn hơn cả

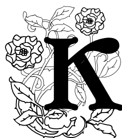
hai hệ thống giao thông của hai con sông này cộng lại. Điều đáng chú ý là cả người Ai Cập, người Ấn Độ và người Trung Hoa cổ xưa đều không khuyến khích mọi hoạt động buôn bán với nước ngoài, nhưng họ vẫn làm giàu từ mạng lưới giao thông đường thủy trong nội địa.

Tất cả những phần đất phía trong của Châu Phi và tất cả phần đất của Châu Á nằm khá xa về phía bắc biển Caspi và biển Euxine (biển Đen), vùng Scythia cổ xưa, vùng Tartary và Siberia hiện nay, luôn luôn từ bao đời nay ở trong tình trạng hoang dã và thiếu văn minh như chúng ta thấy hiện nay. Biển Tartary (giữa Viễn Đông Nga và quần đảo Sakhalin) là một đại dương luôn luôn đóng băng không có khả năng phục vụ hàng hải, và mặc dù một vài con sông lớn nhất thế giới chảy qua vùng này, nhưng chúng lại nằm cách nhau quá xa nên không thể tiến hành các hoạt động giao thông thương mại trên phần lớn vùng đất này. Ở Châu Phi không có những vịnh lớn (biển nội địa) như biển Baltic và Adriatic ở Châu Âu, biển Địa Trung Hải và biển Euxine (biển Đen) ở giữa Châu Âu, và vịnh Ả

Rập, Ba Tư, Ấn Độ, Bengal và Xiêm La (Thái Lan) ở Châu Á, để chuyên buôn bán bằng đường biển vào những vùng phía trong xa xôi của lục địa lớn này. Và những sông lớn ở Châu Phi cũng nằm cách nhau quá xa nên không thể giúp nhiều cho việc đi lại bằng đường thủy trên lục địa này.

Bất kỳ nước nào có sông mà không phân ra thành nhiều nhánh và không chảy thẳng ra biển mà lại chảy ngang qua một nước khác trước khi đến biển thì cũng chẳng lợi dụng con sông đó được gì nhiều vào việc buôn bán vì các nước có phần đất mà con sông đó chảy qua, có quyền ngăn cấm việc thông thương giữa nước phía trên sông với biển. Sự thông thương trên sông Danube không đem lại lợi ích nhiều cho các nước Bavaria, Áo và Hungary trừ khi mỗi nước trong ba nước đó được toàn quyền sử dụng toàn bộ dòng sông Danube cho đến khi nó đổ vào biển Đen.

Chương IV
NGUỒN GỐC VÀ CÁCH SỬ DỤNG TIỀN TỆ


hi sự phân công lao động đã được hoàn toàn định hình, thì một người chỉ cần sử dụng một phần rất nhỏ sản phẩm lao động của anh ta để thỏa mãn nhu cầu của mình. Phần lớn còn lại anh ta đem đổi lấy những thứ khác mà anh ta cần dùng và do sức lao động của những người khác làm ra. Như vậy, mỗi người sinh sống bằng cách trao đổi hàng hóa hoặc ở một mức nào đó trở thành một thương nhân, và xã hội tự nó tiến triển thành một xã hội buôn bán.

Nhưng khi sự phân công lao động hình thành, việc trao đổi luôn luôn bị cản trở và gặp khá nhiều trở ngại trong mọi hoạt động. Chúng ta giả thiết rằng một người làm ra một loại hàng hóa nào đó nhiều hơn lượng anh ta cần tiêu

dùng, trong khi một người khác lại làm ra ít hơn. Người làm ra nhiều hơn tất nhiên muốn bán, và người làm ra ít hơn muốn mua một phần số dư thừa đó. Nhưng nếu người thứ hai tuy muốn mua nhưng lại chẳng có gì mà người thứ nhất cần dùng cả, thì không thể có sự trao đổi nào giữa họ với nhau cả. Người bán thịt có quá nhiều thịt mà bản thân anh ta và gia đình không thể tiêu dùng hết, trong khi người làm rượu bia và người làm bánh lại muốn một ít thịt để dùng. Nhưng hai người này chẳng có gì khác để trao đổi ngoài rượu bia và bánh mì là những sản phẩm mà chính họ làm ra, mà người bán thịt thì đã được cung cấp bánh mì và rượu bia mà anh ta cần dùng rồi. Trong trường hợp này cũng không thể có sự trao đổi giữa họ với nhau. Người bán thịt không thể là người bán hàng cho hai người kia, và hai người kia cũng không phải là khách hàng của người bán thịt. Và như vậy họ không thể phục vụ lẫn nhau được. Để tránh những sự phiền toái và bất tiện trong những tình huống như vậy, người có đầu óc khôn ngoan và lo xa ở mỗi giai đoạn tiến hóa của xã

hội sau khi phân công lao động đã được hình thành, đã tìm cách tự mình dự trữ, ngoài loại sản phẩm mà mình tự làm ra, một số lượng nào đó các loại vật phẩm khác mà anh ta nghĩ là nhiều người muốn lấy khi đem trao đổi hàng hóa của họ.

Nhiều loại hàng hóa đã được nghĩ ra và sử dụng cho mục đích đó. Trong các thời đại còn hoang dã của xã hội, gia súc được coi là thứ công cụ chung dùng trong việc buôn bán. Mặc dù gia súc là những loại hàng hóa rất không thuận tiện trong việc mua bán nhưng vào thời cổ xưa mọi vật dụng đều được đánh giá bằng con số gia súc đưa ra để đổi lấy vật dụng đó.

Homer đã từng nói là bộ áo giáp của Diomede trị giá đáng 9 con bò, nhưng bộ áo giáp của Glaucus đáng giá 100 con bò. Muối được dùng làm công cụ chung trong buôn bán và trao đổi ở Abyssinia; cũng như một loại vỏ sò ở một vài nơi trên bờ biển Ấn Độ; cá tuyết khô ở Newfoudland,thuốc lá ở Virginia; đường ở một vài thuộc địa của chúng ta ở Tây Ấn; da súc vật hoặc da thuộc ở một vài nước khác, và ngày nay

tôi được biết tại một làng ở Scotland, không phải là một điều lạ khi thấy một người thợ mang đinh thay cho tiền khi đến mua hàng tại một cửa hàng bánh mì hay một quán bia.

Tuy nhiên, ở tất cả các nước, vì những lý do không thể cưỡng nổi, người ta hình như ưa thích sử dụng các kim loại hơn tất cả các thứ hàng hóa khác để làm phương tiện trao đổi. Kim loại ít hư hao nhất so với bất kỳ vật nào khác, nó không thể hỏng được và hơn nữa còn có thể chia thành những phần nhỏ và khi cần lại có thể đúc lại. Đây là một thuộc tính mà không có loại hàng hóa nào có độ bền tương tự lại có thể có được, và thuộc tính đó làm cho kim loại trở thành công cụ thích hợp trong buôn bán và lưu thông. Một người nào đó muốn mua muối mà chỉ có gia súc là vật trao đổi, tất yếu phải mua muối với toàn bộ giá trị một con bò hoặc một con cừu – trong một lần. Anh ta ít khi có thể mua ít hơn thế vì vật anh ta dùng để trao đổi không thể chia nhỏ mà không gây cho anh sự thiệt hại. Mà nếu như anh ta muốn mua nhiều hơn thí ít nhất cũng phải ngang giá với hai hoặc ba con bò hoặc con

cừu. Nếu như anh ta có kim loại trong tay, chứ không phải bò hay cừu, tất nhiên anh ta có thể dễ dàng phân chia kim loại theo tỷ lệ để trả đúng phần hàng hóa mà anh ta muốn trao đổi.

Các kim loại khác nhau đã được nhiều dân tộc khác nhau sử dụng vào mục đích này. Sắt đã là một phương tiện chung dùng trong buôn bán giữa những người Spartan cổ xưa; đồng được dùng ở La Mã cổ xưa, và vàng, bạc được thông dụng giữa những người giàu có và các quốc gia thương mại.

Lúc đầu các kim loại được sử dụng vào việc buôn bán, trao đổi ở dạng thanh thỏi thô sơ, không được dập in dấu hay đúc thành tiền. Như vậy, học giả Pliny (Plin hist. Nat. lib. 33 cap.3) cho chúng ta thấy là theo tài liệu của nhà sử học cổ đại Timaeus, cho đến thời kỳ thống trị của Servius Tullius, người La Mã chưa có đồng tiền đúc mà chỉ dùng các thanh đồng không đóng dấu để mua bất kỳ thứ gì mà họ cần. Các thanh, thỏi đồng ở dạng thô sơ lúc đó đã đóng vai trò chức năng tiền tệ.

Việc sử dụng kim loại ở dạng thô sơ cũng gây

ra nhiều sự bất tiện và phiền toái, trước hết phải cân nó lên để biết số lượng và sau đó phải xét nghiệm, phân tích về mặc chất lượng. Khi sử dụng các kim loại quý, một sự chênh lệch nhỏ nhoi về số lượng cũng tạo nên sự khác biệt lớn về giá trị, ngay cả việc cân kim loại cũng cần phải có những quả cân đúng trọng lượng và những cái cân chính xác. Đặc biệt việc cân vàng là một việc làm khá tinh vi. Thật ra, đối với kim loại thường, mà sự nhầm lẫn nhỏ chỉ gây một hậu quả không đáng kể, người ta không cần phải thật chính xác lắm. Tuy nhiên, cũng thật là hết sức phiền toái nếu mỗi lần một người nghèo cần mua hay bán một mặt hàng chỉ đáng giá có một xu Anh, anh ta bắt buộc phải cân lại cái đồng kim loại giá một xu đó. Rồi thì việc thử nghiệm kim loại còn khó khăn và phiền toái hơn, và kết quả là hoàn toàn không xác định, trừ khi một phần của kim loại được nung chảy trong chén nung có các dung môi thích hợp. Trước khi đồng tiền đúc được sử dụng, người ta thường bị lừa bịp, trừ khi thỏi kim loại được thử nghiệm kỹ càng. Đáng lẽ nhận được một pound bạc hay

đồng nguyên chất, người bán hàng có thể nhận được một thứ hợp chất rẻ tiền bị pha trộn mà bên ngoài được phủ một lớp kim loại thật. Để ngăn chặn những sự giả mạo như thế, và cũng để làm cho các cuộc trao đổi được dễ dàng và do đó khuyến khích mọi hoạt động công nghệ và thương mại, người ta thấy cần thiết, ở tất cả nước tiên tiến, là phải đóng con dấu nhà nước lên các thanh kim loại để chỉ rõ lượng kim loại của các thanh được sử dụng để mua hàng hóa. Đó là cội nguồn của đồng tiền đúc và sự ra đời của các sở đúc tiền của nhà nước. Hàng len và vải cũng dùng các con dấu tương tự. Tất cả các loại con dấu này đều nhằm mục đích xác định số lượng và chất lượng (thông qua con dấu nhà nước) của các loại hàng hóa trên thị trường.

Những con dấu nhà nước đầu tiên thuộc loại này được đóng vào kim loại được sử dụng khi trao đổi để khẳng định chất lượng tốt và độ tuổi cao của vàng, bạc cũng giống như dấu Sterling hiện nay đóng lên những thanh bạc hoặc dấu Tây Ban Nha đôi khi được đóng lên các thỏi vàng và thường chỉ đóng lên một mặt của thỏi kim

loại mà thôi, chứ không đóng lên toàn bộ bề mặt, và chỉ để khẳng định độ tuổi cao chứ không phải trọng lượng của vàng.

Thu nhập của các vua Saxon ở nước Anh cổ đại không phải là tiền, mà là hiện vật, tức là lương thực và thực phẩm các loại. William người chinh phục đưa ra tục lệ phải nộp thuế bằng tiền.

Chính sự bất tiện và khó khăn khi cân kim loại với độ chính xác cần thiết đã đưa đến ý kiến phải thiết chế ra các loại tiền đúc mà dấu xác nhận được đóng vào cả hai mặt của đồng tiền và đôi khi còn đóng cả vào cạnh nữa để khẳng định không những độ tuổi cao mà cả trọng lượng của vàng nữa. Các đồng tiền kim loại đúc này được mọi người chấp nhận không cần phải cân lại trọng lượng mà chỉ đếm cho đủ số lượng mà thôi.

Tên gọi của đồng tiền kim loại đầu tiên chỉ nói lên trọng lượng hay số lượng kim loại chứa trong đó mà thôi. Vào thời Servius Tullius, người đầu tiên đúc tiền ở La Mã, đồng La Mã As hay Pondo chứa đựng một pound La Mã đồng

loại tốt. Đồng tiền này, cũng giống như đồng bảng Troyes của chúng ta, được chia thành 12 ounce; mỗi ounce được đúc bằng đồng loại tốt. Đồng bảng Anh (pound sterling) vào thời vua Edward I, chứa đựng một pound bạc theo hệ trọng lượng Tower và có độ tuổi được ghi rõ. Đồng bảng Tower có giá trị hơn đồng bảng La Mã và kém giá trị hơn đồng bảng Troyes. Đồng bảng Troyes chỉ bắt đầu được đúc ở Anh vào thế kỷ 18 thời vua Henry VIII. Đồng livres của Pháp dưới thời vua Charlemagne chứa đựng 1 pound bạc theo hệ trọng lượng Troyes, với độ tuổi được ghi rõ. Hội chợ hệ trọng lượng Troyes họp ở Champaign thời bấy giờ có sự tham gia của mọi quốc gia ở Châu Âu. Các đơn vị trọng lượng và đo lường trình bày tại hội chợ đã được rất nhiều người biết đến và đánh giá cao. Đồng bảng Scotland từ thời vua Alexander Đệ nhất đến thời Robert Bruce chứa đựng một pound bạc có cùng một trọng lượng và độ tuổi với đồng bảng Anh. Các đồng penny(1/12 shilling) của Anh, Pháp và Scotland lúc đầu cũng bao hàm một trọng lượng bạc tương đương một penny, tức là 1/20 của

một ounce hoặc 1/240 của một pound. Còn đồng shilling hình như lúc đầu là tên gọi của một đơn vị trọng lượng. Bản điều lệ trước đây của vua Henry III đã ghi rõ: khi lúa mì bán với giá 12 shilling một phần tư tạ Anh (bằng 12,70 kg) thì bánh mì giá một farthing sẽ có trọng lượng 11 shilling bốn penny. Tỷ lệ giữa shilling và penny, giữa shilling và đồng bảng hình như không phải luôn luôn đồng nhất như tỷ lệ giữa penny và đồng bằng. Trong dòng họ nhà vua đầu tiên ở nước Pháp, đồng xu hoặc shilling Pháp trong nhiều trường hợp khác nhau chứa đựng 5, 12, 20 và 40 penny. Trong cộng đồng người Saxon cổ xưa, một shilling đã có lần bao gồm chỉ có năm penny. Và rất có thể các đồng tiền đó đã có những giá trị thay đổi đối với họ cũng như đối với người ở các nước láng giềng như người Frank cổ xưa. Từ thời vua Charlemagne ở Pháp và vua William, người chinh phục ở Anh, tỷ lệ giữa đồng bảng, đồng shilling và đồng penny dường như vẫn giữ nguyên như hiện nay, mặc dù giá trị của mỗi loại tiền đã có rất nhiều thay đổi.

Ở mỗi nước trên thế giới, tôi tin là như vậy, các vị vua chúa thường lợi dụng lòng tin của thần dân trong nước nên đã giảm dần số lượng kim loại mà lúc đầu được bao hàm trong các đồng tiền đúc của họ. Đồng As La Mã vào những thời đại cuối cùng của nền Cộng hòa, chỉ còn lại 1/24 giá trị ban đầu và đáng lẽ ra phải có trọng lượng 1 pound, nhưng thật sử chỉ có nửa ounce. Chính đồng bảng và penny của Anh hiện nay cũng chỉ còn một hàm lượng kim loại khoảng 1/3 trước đây. Đồng bảng và penny của Scotland còn khoảng 1/36 hàm lượng cũ, và đồng bảng và penny của Pháp còn khoảng 1/66 hàm lượng ban đầu. Bằng cách kể trên, các vị vua chúa về hình thức bên ngoài đã có thể trả những món nợ của họ và thực hiện những cam kết bằng một số lượng bạc ít hơn số lượng cần phải trả. Thực vậy, đó chỉ là về hình thức bên ngoài mà thôi, vì các chủ nợ thực sự bị lừa gạt mất một phần số tiền đáng lẽ ra phải trả cho họ. Tất cả các con nợ trong nước đều được hưởng ân huệ này và họ chỉ phải trả nợ bằng số tiền danh nghĩa ghi trên tiền đúc mới đã bị mất giá, bất kể hàm lượng

của đồng tiền cũ là bao nhiêu. Những cách làm này tuy có lợi cho người nợ, lại có hại cho chủ nợ. Những nghiệp vụ này đôi lúc làm đảo lộn tài sản của các tư nhân nhiều hơn là những tai biến xã hội có thể gây ra.

Chính bằng cách này mà tiền tệ trở thành một phương tiện chung trong buôn bán ở tất cả các nước văn minh. Qua đồng tiền mà hàng hóa đủ các loại được mua bán hoặc trao đổi với nhau.

Tôi xin tiếp tục trình bày những luật lệ mà con người phải tuân theo khi muốn trao đổi hay mua bán hàng hóa. Các luật lệ này quyết định giá trị tương đối hoặc giá trị trao đổi của hàng hóa.

Cần phải nhận thấy là thuật ngữ giá trị có hai nghĩa. Nó biểu thị hoặc là sự có ích của một đồ vật hoặc là khả năng mua các mặt hàng khác khi có đồ vật này. Nghĩa thứ nhất được gọi là “giá trị sử dụng”, nghĩa thứ hai là “giá trị trao đổi”. Những thứ có giá trị sử dụng lớn nhất thường có ít hay không có giá trị trao đổi, và, ngược lại, những thứ có giá trị trao đổi lớn nhất

thường có ít hoặc không có giá trị sử dụng. Không có gì có ích hơn nước, nhưng hầu như không thể dùng nước để mua được bất cứ cái gì khác. Ngược lại, một viên kim cương thì hầu như không có giá trị về mặt sử dụng nhưng nó có thể đổi lấy rất nhiều hàng hóa khác.

Để có thể xem xét các nguyên tắc chi phối giá trị trao đổi của hàng hóa, tôi cần phải cố gắng trình bày:

Trước hết, giá trị trao đổi này trên thực tế được đo lường như thế nào, hoặc giá thực tế của hàng hóa là ở chỗ nào.

Sau đó, giá thực tế này bao gồm những phần khác nhau nào.

Và cuối cùng, những hoàn cảnh nào đôi khi làm cho một vài hay toàn bộ các phần khác nhau của giá thực tế tăng lên, đôi khi làm cho những phần đó tụt xuống thấp hơn mức độ thông thường hay tự nhiên của chúng, hoặc những nguyên nhân nào đôi khi không để cho giá thị trường, tức là giá có thực của hàng hóa, phù hợp hoàn toàn với cái có thể được gọi là giá tự nhiên của hàng hóa.

Tôi sẽ cố gắng giải thích đầy đủ và rõ ràng trong phạm vi khả năng của tôi ba chủ đề đó trong ba chương sau mà để hiểu được, tôi tha thiết mong bạn đọc tỏ ra hết sức kiên nhẫn và chú ý: kiên nhẫn để xem xét từng chi tiết mà ở một đôi nơi đáng ra không cần phải trình bày một cách chán ngắt như thế, và chú ý để hiểu rõ ràng những điều mà các bạn còn cảm thấy tối nghĩa mặc dù tôi đã cố gắng trình bày và đưa ra những lời giải thích đầy đủ nhất mà tôi có thể làm được. Tôi luôn luôn muốn rằng dù mình đành chịu tẻ nhạt một tí nhưng tin chắc rằng bạn đọc đã hiểu tôi, và sau khi tôi đã cố gắng ở mức cao nhất để diễn đạt một cách dễ hiểu, chắc chắn vẫn còn nhiều vấn đề khá trừu tượng do bản chất của chúng.

Chương V

GIÁ THỰC TẾ VÀ GIÁ DANH NGHĨA CỦA HÀNG HÓA, HOẶC GIÁ TÍNH BẰNG LAO ĐỘNG VÀ GIÁ TÍNH BẰNG TIỀN

Mỗi người được coi là giàu hay nghèo tùy theo mức độ người này được hưởng thụ những thứ cần dùng, những tiện nghi và những thứ tiêu khiển trong đời sống con người. Nhưng sau khi sự phân công lao động được hình thành, mỗi người chỉ có thể tiêu dùng một phần rất nhỏ những thứ đó do chính sức lao động của mình làm ra. Phần lớn các thứ khác phải do sức lao động của nhiều người khác làm ra cung cấp, và

do đó giàu hay nghèo là tùy theo lượng lao động mà người đó có thể chiếm dụng hay mua được của những người khác. Một người có hàng hóa do sức lao động của mình làm ra nhưng không muốn tiêu dùng mà muốn trao đổi để lấy những hàng hóa khác, thì giá trị của số hàng hóa đó bằng lượng lao động mà anh ta có thể chiếm dụng hoặc mua được nhờ có số hàng đó. Vì thế, lao động là thước đo thực tế đối với giá trị trao đổi của mọi thứ hàng hóa

Giá thực của mọi vật, cái mà mọi vật thực sự đòi hỏi người muốn có nó phải trả giá, đó là công việc cực nhọc và mọi điều phiền muộn để có được vật đó. Cái mà mọi vật thực sự đòi hỏi ở một người đã có được vật đó mà muốn bán nó hoặc trao đổi nó để lấy thứ khác, đó chính là lao lực và trí lực mà vật đó có thể tích lũy cho người ấy, và vật đó cũng đòi hỏi những người khác cũng phải làm như vậy.

Cái gì được mua bằng tiền hay bằng hàng hóa tất phải ngang giá với công sức đã bỏ ra để làm cái đó. Vậy tiền hay hàng tích lũy sức lao động của chúng ta. Tiền và hàng chứa đựng giá

trị của một lượng lao động nào đó mà chúng ta đem trao đổi để lấy một thứ khác có giá trị của một lượng lao động khác tương đương. Lao động là cái giá đầu tiên, là tiền mua ban đầu để trả cho mọi đồ vật. Không phải là bằng vàng hay bằng bạc mà bằng lao động mà mọi của cải trên thế giới lúc ban đầu đã được mua. Giá trị của cải đó đối với người chủ sở hữu của nó và người muốn đổi nó để lấy những thứ khác là đúng bằng lượng lao động mà những người này có thể mua hoặc yêu cầu được nhượng lại.

Ông Hobbes nói của cải là quyền lực. Những người kiếm được hoặc được thừa kế một tài sản lớn không nhất thiết phải giành được quyền lực chính trị, hoặc quyền lực dân sự hoặc là quyền lực quân sự. Của cải có thể giúp họ giành được cả hai quyền lực đó, nhưng chỉ có của cải thôi thì nó không nhất thiết phải đem lại cho người đó quyền lực. Quyền lực mà của cải có thể mang lại ngay cho người đó, là quyền mua và phần nào chi phối sức lao động và sản phẩm lao động được bày bán trên thị trường. Của cải của người đó nhiều hơn hay ít hơn là hoàn toàn tương ứng

với mức độ quyền lực này, hoặc tương ứng với lượng lao động hoặc với sản phẩm lao động của những người khác mà người đó có thể mua hoặc chi phối bằng tài sản của mình.

Mặc dù lao động là thước đo thực tế đối với giá trị trao đổi của mọi thứ hàng hóa, nhưng giá trị của mọi hàng hóa thường lại không được đánh giá bằng lao động. Nhiều khi rất khó mà xác định được tỷ lệ giữa hai lượng lao động. Thời gian lao động để làm ra hai loại công việc khác nhau sẽ không thể một mình nó quyết định được mối quan hệ về tỷ lệ này. Người ta còn phải tính đến mức độ khó nhọc và tài khéo léo của người làm ra sản phẩm. Sức lao động bỏ ra trong một giờ lao động khó nhọc, có thể nhiều hơn sức lao động trong hai giờ làm việc nhẹ nhàng, hoặc làm một giờ trong một nghề mà phải mất mười năm học tập thì phải tốn sức hơn làm một tháng trong một nghề bình thường. Nhưng không dễ tìm ra một thước đo chính xác để đánh giá được sức khó nhọc và tài khéo léo. Thật vậy, khi trao đổi các sản phẩm khác nhau của các loại lao động khác nhau, thường thường mọi

người phải có sự chiếu cố đến cả hai mặt này. Tuy nhiên, giá trị ở đây được điều chỉnh không phải bằng bất kỳ đơn vị đo lường chính xác nào, mà thông qua sự mặc cả và thương lượng ở thị trường, và loại công bằng thô thiển này, mặc dù chưa được đúng cho lắm, nhưng cũng đủ để tiến hành công việc của đời thường.

Ngoài ra, một loại hàng hóa này thường được trao đổi và so sánh với một thứ hàng hóa khác nhiều hơn là tính đến sức lao động bỏ ra. Vì thế, giá trị trao đổi của một mặt hàng thường được đánh giá bằng lượng của một loại hàng khác hơn là bằng lượng lao động mà hàng đó có thể mua được. Phần lớn mọi người hiểu rõ một lượng hàng hóa nào đó có nghĩa như thế nào hơn là một lượng lao động. Lượng hàng hóa thì quá rõ ràng, dễ thấy, trong khi đó thì lượng lao động lại là một khái niệm trừu tượng, mặc dù có thể làm cho hiểu được, nhưng không phải là một điều tự nhiên và rõ ràng.

Nhưng khi việc trao đổi hàng lấy hàng không còn nữa và tiền trở thành một phương tiên chung trong buôn bán, thì mọi hàng hóa thường

được trao đổi bằng tiền hơn là bằng một thứ hàng khác. Người hàng thịt chẳng còn mang thịt bò hay thịt cừu tới nhà người làm bánh mì hoặc người nấu rượu bia như trước kia mà anh ta mang thẳng ra chợ bán lấy tiền và sau đó dùng tiền để mua bánh mì và rượu bia. Số tiền anh ta kiếm được khi bán thịt sẽ điều hòa lượng bánh mì và rượu bia mà anh ta dự định mua. Thật là tự nhiên và rành mạch hơn đối với anh ta khi tính giá thịt bằng số tiền, tức mặt hàng mà anh ta lấy khi trực tiếp bán thịt, chứ không phải bằng lượng bánh mì và bia, tức là mặt hàng mà anh có thể đem thịt đổi lấy chỉ thông qua một mặt hàng khác; và tốt hơn nên nói là thịt của anh ta giá 3 penny hay 4 penny một pound, chứ không phải thịt của anh ta giá 3 hoặc 4 pound bánh mì, hoặc 3 hay 4 cốc bia. Từ đó người ta thấy rằng giá trị trao đổi của mỗi loại hàng hóa được tính bằng một số tiền nào đó hơn là bằng lượng lao động hoặc bằng lượng hàng nào khác mà có thể dùng mặt hàng nói trên để đổi lấy.

Tuy nhiên, vàng và bạc, cũng giống như các

loại hàng hóa khác, có sự biến động về mặt giá trị, khi thì rẻ khi thì đắt, khi thì khó mua, khi thì dễ mua.

Lượng lao động mà một lượng vàng, bạc nào đó có thể mua được, hoặc lượng hàng hóa khác mà có thể dùng lượng lao động đó để đổi lấy, luôn luôn tùy thuộc số mỏ vàng, bạc tìm thấy vào thời kỳ có sự trao đổi như vậy. Vào thế kỷ thứ 16, số mỏ vàng, bạc được tìm thấy rất nhiều ở Châu Âu giảm xuống còn khoảng 1/3 giá vàng, bạc trước đó. Do hai thứ kim loại này tiêu phí ít sức lao động hơn để khai thác chúng, cho nên giá bán hai kim loại này ở chợ không mua được lượng hàng hóa có nhiều sức lao động như trước, và cuộc cách mạng về giá trị của vàng bạc, mặc dù có thể là lớn nhất, chưa phải là cuộc cách mạng duy nhất mà lịch sử nói tới. Nhưng vì một phương tiện tự nhiên để đo lường số lượng, như phút (bộ), sải hoặc nắm, mà luôn luôn thay đổi về đại lượng riêng của nó, không thể là một phương tiện chính xác để đo số lượng các vật khác, cho nên một loại hàng hóa, mà luôn thay đổi giá trị riêng của nó, không thể dùng để đo

giá trị của hàng hóa khác. Các lượng lao động bằng nhau, ở bất kỳ thời gian và địa điểm nào, có thể được coi như ngang giá trị đối với người lao động. Trong tình trạng sức khỏe tinh thần và cơ thể bình thường, với mức độ bình thường về kỹ năng và tài giỏi, anh ta bao giờ cũng làm việc với cường độ lao động và mức độ sảng khoái như nhau. Cái giá mà anh ta phải trả luôn luôn là như nhau, bất kể số lượng hàng hóa mà anh ta nhận được nhờ công lao động của anh ta. Thật vậy, với sức lao động này anh ta đôi khi mua được hàng hóa nhiều hơn, đôi khi mua được ít hơn, nhưng đó chính là giá trị của các hàng hóa đó thay đổi, chứ không phải giá trị lao động đã mua chúng. Ở bất kỳ thời nào và nơi nào, hàng hóa sẽ đắt khi người ta thấy khó mà vươn tới được hoặc phải mất nhiều lao động để mua được hàng hóa đó, và hàng hóa rẻ khi dễ mua hơn hoặc chỉ cần mua với rất ít sức lao động. Vì thế cần phải nhận thức rằng lao động tự nó không bao giờ thay đổi về giá trị riêng của nó và chỉ có lao động bao giờ cũng được coi là tiêu chuẩn thực tế và cao nhất để qua đó có thể đánh

giá và so sánh giá trị của mọi hàng hóa ở bất kỳ thời nào và địa điểm nào. Lao động là giá thực của mọi hàng hóa; tiền chỉ là giá danh nghĩa mà thôi.

Nhưng mặc dù đối với người lao động, các lượng lao động bằng nhau luôn luôn có giá trị bằng nhau, song đối với người thuê lao động thì các lượng lao động này hình như khi thì có giá trị lớn hơn khi thì nhỏ hơn. Người thuê lao động khi thì thuê bằng một số lượng hàng hóa nhiều hơn khi thì ít hơn, và đối với người này giá lao động hình như cũng thay đổi như giá của tất cả các thứ khác. Đối với người thuê, trong trường hợp này thì giá lao động đắt và trong trường hợp khác thì lại là rẻ. Thực ra, chính là hàng hóa rẻ trong trường hợp này và đắt trong trường hợp khác.

Do vậy với nghĩa thông dụng này, lao động, cũng giống như hàng hóa, có thể được coi như có một giá thực và một giá danh nghĩa. Giá thực của lao động thể hiện bằng số lượng những thứ cần dùng và tiện nghi trong đời sống do nó mang lại. Giá danh nghĩa của lao động biểu hiện

bằng lượng tiền. Người lao động giàu hay nghèo, được trả công nhiều hay ít là tỷ lệ với giá thực chứ không phải giá danh nghĩa của lao động của họ.

Sự phân biệt giữa giá thực và giá danh nghĩa của hàng hóa và lao động không phải chỉ là một sự tự biện, mà đôi khi có thể được sử dụng khá nhiều trong thực tế. Giá thực giống nhau luôn luôn có giá trị như nhau, nhưng do những biến động về giá trị của vàng, bạc, nên giá danh nghĩa giống nhau đôi khi có những giá trị rất khác nhau. Khi một điền sản được bán với việc bảo lưu một giá tiền thuê cố định, nếu như tiền thuê này được xác định là luôn luôn có cùng một giá trị ở bất kỳ thời gian nào, đó là một điều quan trọng cho gia đình nào được bảo lưu giá tiền thuê điền sản đó vì nó không bao gồm một số tiền nhất định. Giá tiền thuê trong trường hợp này sẽ thay đổi do hai loại biến động: trước hết do biến động của hàm lượng vàng, bạc chứa đựng trong đồng tiền đúc có cùng một mệnh giá vào những thời kỳ khác nhau và sau đó là do biến động của các giá trị của cùng một lượng

vàng, bạc ở những thời kỳ khác nhau.

Các vua, chúa của các quốc gia có chủ quyền thường nghĩ rằng sẽ được một món lợi khi giảm lượng kim loại nguyên chất chứa đựng trong đồng tiền của họ. Nhưng ít khi họ thấy có lợi là nên tăng hàm lượng đó trong đồng tiền. Do đó, tôi tin rằng hàm lượng kim loại nguyên chất chứa đựng trong đồng tiền luôn luôn bị giảm sút và khó có trường hợp nào được tăng lên. Những biến động như vậy tất sẽ làm giảm giá trị của tiền thuê đất.

Việc tìm thấy nhiều mỏ ở Châu Mỹ đã làm giảm giá trị của vàng, bạc ở Châu Âu. Sự giảm giá này, theo giả thiết của mọi người và chính tôi cũng thấy rõ mà chẳng cần bằng chứng nào, hiện nay vẫn cứ từ từ tiếp diễn và còn như vậy trong một thời gian dài. Dựa trên giả thuyết này, tất nhiên những biến động như vậy chỉ làm giảm chứ không làm tăng thêm giá trị của tiền thuê đất, kể cả khi được ghi rõ là phải trả không phải bằng một lượng đồng tiền nào đó có một mệnh giá nào đó (bằng bao nhiêu đồng bảng Anh chẳng hạn), mà bằng bao nhiêu ounce bạc

nguyên chất hay bạc theo một tiêu chuẩn nào.

Tiền thuê điền sản tính bằng ngũ cốc đã duy trì được giá trị của nó tốt hơn là tiền thuê tính bằng tiền, ngay cả khi mệnh giá của đồng tiền không thay đổi. Vào thời nữ hoàng Elizabeth năm thứ 18 đã ban hành luật quy định 1/3 tiền hợp đồng cho thuê các trường cao đẳng hay trường chuyên nghiệp phải được tính bằng ngũ cốc và được trả bằng hiện vật hoặc theo thời giá hiện hành tại một thị trường công cộng gần nhất. Số tiền thu được từ việc cho thuê bằng ngũ cốc, dù lúc đầu chỉ bằng 1/3 tổng số tiền cho thuê, hiện nay đã có giá trị gần gấp đôi so với thu được từ 2/3 khác, theo như nhận xét của tiến sĩ Blackstone.

Số tiền thuê trường sở nói trên đã bị giảm xuống còn 1/4 giá trị ban đầu, hoặc nói một cách khác, chỉ còn bằng 1/4 giá trị ngũ cốc lúc mới cho thuê. Nhưng từ triều đại của nhà vua Philip và Mary, hàm lượng kim loại của các đồng tiền ở Anh đã không hoặc rất ít thay đổi, và những đồng bảng, shilling và penny vẫn chứa đựng hầu như cùng một hàm lượng bạc nguyên

chất. Vì vậy sự giảm giá trị số tiền cho thuê trường sở là hoàn toàn do sự sụt giá bạc gây nên.

Khi sự giảm giá trị của bạc được kết hợp với việc giảm số lượng bạc chứa đựng trong đồng tiền cùng một mệnh giá, thì tất nhiên sự mất giá lại cao hơn nhiều.

Ở Scotland, khi hàm lượng kim loại trong đồng tiền bị thay đổi quá nhiều so với ở Anh và ở Pháp, số tiền cho thuê đất trước đây, lúc đầu là một khoản tiền rất lớn, đã bị sụt giá đến mức hầu như chẳng còn chút giá trị nào.

Lượng lao động vào thời xa xưa được trả giá bằng lượng ngũ cốc tương đương đủ để nuôi sống con người lao động, chứ không phải bằng lượng vàng và bạc hoặc bằng một thứ hàng hóa khác. Lượng ngũ cốc dùng để trả công lao động vào thời xa xưa đó vẫn cứ giữ hầu như nguyên vẹn giá trị thực tế và cho phép người lao động có số ngũ cốc đó mua một lượng lao động tương đương của người khác. Mức sinh sống của người lao động, hay là giá thực tế của lao động, như tôi sẽ cố gắng trình bày dưới đây, rất khác nhau tùy theo những trường hợp khác nhau, mức sinh

sống này sẽ khá hơn, đầy đủ hơn trong một xã hội giàu có so với một xã hội trung bình; mức sinh sống này chỉ vừa phải ở một xã hội trung bình so với một xã hội nghèo khổ. Bất cứ một thứ hàng hóa nào vào một thời điểm nào đó cũng có thể mua được một lượng lao động nhiều hay ít theo mức sinh sống khá giả, trung bình, hay thấp vào thời gian đó. Vì vậy tiền thuế đất trả bằng ngũ cốc chỉ bị chi phối bởi những biến động về lượng lao động mà một lượng ngũ cốc nào đó có thể mua được. Nhưng tiền thuê đất trả bằng bất kỳ loại hàng hóa nào khác thì bị chi phối không những bởi những biến động về lượng lao động mà một lượng ngũ cốc nào đó có thể mua được, mà còn bị chi phối bởi những biến động về lượng ngũ cốc mà một lượng nào đó của loại hàng hóa đó có thể mua được.

Song phải thấy rằng mặc dù giá trị thực của tiền thuê đất trả bằng ngũ cốc từ thế kỷ này sang thế kỷ khác biến động ít hơn rất nhiều so với tiền thuê đất tính bằng tiền, nó lại biến động nhiều hơn từ năm này sang năm khác. Giá lao động trả bằng tiền, như tôi sẽ cố gắng trình bày

dưới đây, không biến động từ năm này qua năm khác như giá ngũ cốc trả bằng tiền, nhưng hình như bất kỳ ở đâu cũng thích nghi, không phải với giá tạm thời hay tùy theo cơ hội, mà với giá trung bình hay thông thường của hàng thiết yếu đó trong cuộc sống. Giá ngũ cốc thông thường hay trung bình được điều chỉnh bằng giá trị của bạc, bằng sự phong phú hay khan hiếm của các mỏ cung cấp thứ kim loại đó, hay bằng chính lượng lao động được sử dụng, và do đó bằng lượng ngũ cốc được tiêu dùng, để khai thác một số lượng bạc nào đó và đưa từ các mỏ ra thị trường. Nhưng giá trị cả bạc, mặc dù đôi khi biến động rất nhiều từ thế kỷ này sang thế kỷ khác, ít khi biến động nhiều từ năm này sang năm khác, mà thường giữ nguyên như vậy hay gần như vậy trong nửa thế kỷ hay cả một thế kỷ.

Vì vậy, giá ngũ cốc trung bình hay thông thường tính bằng tiền trong một thời gian dài cũng có thể vẫn giữ nguyên như vậy, và cùng với nó là giá lao động tính bằng tiền, với điều kiện ít nhất là xã hội tiếp tục vẫn giữ nguyên hay gần như giữ nguyên hiện trạng. Trong khi đó, giá

ngũ cốc tạm thời và tùy theo hoàn cảnh nhiều khi có thể tăng gắp đôi trong một năm so với năm trước, hay biến động chẳng hạn như từ 25 đến 50 shilling một phần tư tạ Anh. Khi ngũ cốc đã ở giá cao này thì không những giá trị danh nghĩa, mà cả giá trị thực tế của tiền cho thuê đất đai tính bằng ngũ cốc cũng sẽ tăng gấp đôi so với khi ngũ cốc ở giá thấp, hoặc sẽ mua được gấp đôi lượng lao động hay hàng hóa; giá lao động tính bằng tiền và cùng với nó là giá của hầu hết các đồ vật tiếp tục tăng như vậy trong suốt thời kỳ có những biến động đó.

Do đó, thật là rõ ràng lao động là phương pháp vạn năng duy nhất và chính xác duy nhất để đo lường giá trị, hay là tiêu chuẩn duy nhất qua đó chúng ta có thể so sánh giá trị của các hàng hóa khác nhau ở bất kỳ thời gian nào và ở bất kỳ nơi nào. Chúng ta không thể nào đánh giá giá trị thực sự của các loại hàng hóa từ thế kỷ này sang thế kỷ khác bằng các lượng bạc. Chúng ta cũng không thể ước lượng giá trị thực từ năm này sang năm khác bằng các lượng ngũ cốc. Chỉ bằng lượng lao động chúng ta mới có thể đánh

giá một cách chính xác nhất giá trị thực các loại hàng hóa từ thế kỷ này sang thế kỷ khác và từ năm này sang năm khác. Ngũ cốc là một phương tiện do lường từ thế kỷ này sang thế kỷ khác tốt hơn bạc, vì từ thế kỷ này sang thế kỷ khác những lượng ngũ cốc tương đương sẽ chi phối được lượng lao động tương đương còn chính xác hơn những lượng bạc tương đương. Ngược lại, nếu tính từ năm này qua năm khác, bạc là một phương tiện đo lường tốt hơn ngũ cốc, vì những lượng bạc tương đương sẽ có thể chi phối lượng tương đương của lao động một cách chính xác hơn.

Nhưng mặc dầu khi thiết lập các cách cho thuê đất đai lâu dài hoặc cho thuê nhà bằng một hợp đồng cho thuê dài hạn, có thể cần phải có sự phân biệt giữa giá thực và giá danh nghĩa, cái đó không có gì khác lạ với việc mua và bán, với công việc giao dịch, kinh doanh thông thường trong đời sống của con người.

Vào cùng thời gian và ở cùng địa điểm, giá thực và giá danh nghĩa của mọi hàng hóa là hoàn toàn có một tỷ lệ cân xứng giữa chúng với

nhau. Một mặt hàng bán được ít hay nhiều tiền ở thị trường London chẳng hạn sẽ cho phép chi phối nhiều hay ít lượng lao động vào thời gian và ở địa điểm đó. Ở cùng thời gian và địa điểm như vậy, tiền tệ là phương tiện chính xác để đo giá trị trao đổi thực sự của mọi hàng hóa. Tuy nhiên, điều đó chỉ đúng ở cùng một thời gian và tại cùng một địa điểm mà thôi.

Ở những nơi cách xa nhau, giá thực và giá bằng tiền của hàng hóa không còn giữ được tỷ lệ cố định nữa. Người lái buôn mang hàng từ địa điểm này tới một nơi xa hơn để bán, tất yếu chỉ quan tâm đến giá hàng tính bằng tiền hoặc mức chênh giữa lượng bạc anh ta bỏ ra để mua hàng và lượng bạc anh ta dự tính thu được khi bán. Một nửa ounce bạc ở Quảng Châu, Trung Quốc có thể mua được một lượng lao động lớn hơn và những hàng thiết yếu và tiện nghi cho đời sống nhiều hơn so với một ounce ở London.

Vì vậy, một mặt hàng bán với giá nửa ounce bạc ở Quảng Châu có thể được giá hơn nhiều đối với chủ của nó ở Quảng Châu so với một mặt hàng bán với giá một ounce ở London đối với

chủ của nó ở London. Nếu một lái buôn ở London có thể mua một thứ hàng ở Quảng Châu với nửa ounce và sau đó anh ta đem bán ở London với giá một ounce, anh ta lãi 100% qua việc mua bán có lãi nói trên, cũng chẳng khác chi một ounce bạc ở London cũng có giá trị như một ounce bạc ở Quảng Châu vậy. Đối với người lái buôn này, chẳng có gì là quan trọng cả, khi thấy là nửa ounce bạc ở Quảng Châu giúp anh ta mua được một lượng lao động lớn hơn và một lượng hàng thiết yếu và tiện nghi cho đời sống nhiều hơn là một ounce ở London. Điều người lái buôn mong muốn là một ounce bạc ở London bao giờ cũng mua được những thứ ấy với lượng gấp đôi so với một nửa ounce bạc có thể mua được ở đó.

Vì chính là giá hàng danh nghĩa hay giá tính bằng tiền cuối cùng sẽ biểu thị tính khôn ngoan, thận trọng khi mua hay khi bán hàng và do đó hầu như điều chỉnh toàn bộ công việc mua bán kinh doanh của đời thường có liên quan đến giá cả, cho nên chúng ta chẳng có gì ngạc nhiên hay lấy làm lạ là giá danh nghĩa cần phải dược chú

trọng đến nhiều hơn giá thực.

Tuy nhiên, trong cuốn sách này, đôi khi cần phải so sánh các giá trị thực khác nhau của một loại hàng hóa riêng biệt vào những thời gian và ở những địa điểm khác nhau, hoặc những mức độ quyền lực khác nhau đối với lao động của người khác mà loại hàng này có thể mang lại cho người sở hữu nó. Trong trường hợp này, chúng ta phải so sánh, không phải các lượng bạc khác nhau thu được khi bán hàng, mà là các lượng lao động khác nhau mà các lượng bạc đó có khả năng mua được. Nhưng phải nói là thời giá của lao động ở những thời gian và địa điểm xa khó có thể biết được với một độ chính xác nào đó. Giá ngũ cốc, dù chỉ có ít nơi ghi nhận và đăng tải trên báo chí cho mọi người biết, nói chung vẫn được người ta biết rõ hơn, và hơn nữa, còn được các nhà sử học và các tác giả ghi chép. Chúng ta tất nhiên phải bằng lòng với những hiểu biết hạn chế đó, chứ không thể đòi hỏi phải chính xác như đối với thời giá của lao động, nhưng chỉ coi đó là những hiểu biết cần thiết phải có để cho gần sát thực tế mà thôi. Tôi

sẽ có dịp đưa ra ở dưới đây một vài so sánh về loại này.

Với sự tiến bộ của công nghiệp, các nước có nền thương mại phát triển thấy cần thiết và thuận lơi là phải đúc một vài kim loại thành đồng tiền; đồng tiền vàng dùng để thanh toán các món chi lớn, đồng tiền bạc để mua các vật dụng có giá trị vừa phải và đồng tiền bằng đồng hoặc một vài thứ kim loại khác để thanh toán các khoản chi nhỏ nhặt. Tuy nhiên, các nước đó luôn luôn lấy một thứ kim loại nào đó đã quen dùng làm phương tiện đo giá trị hơn là các thứ kim loại khác, và chính sự ưu thích này đối với một thứ kim loại nào đó đã làm cho thứ kim loại mà đã sử dụng ngay từ đầu được coi như là phương tiện trao đổi trong buôn bán.

Sau khi đã bắt đầu sử dụng, một thứ kim loại nào đó làm tiêu chuẩn trong buôn bán, trao đổi vì lúc đó họ chẳng có thứ kim loại nào khác để sử dụng như tiền, các nước này thường vẫn tiếp tục sử dụng kim loại này làm tiền, ngay cả khi không cần thiết như thế nữa.

Người La Mã đã chỉ sử dụng đồng tiền đồng

cho đến khoảng 5 năm trước cuộc chiến tranh La Mã – Carthage lần đầu (Pliny, lip.XXXIII.c.3), khi người La Mã mới bắt đầu cho đúc tiền bạc. Do đó, đồng tiền đồng vẫn tiếp tục tồn tại như là thước đo giá trị ở nước cộng hòa đó.

Ở thành Rome, mọi sự thanh toán cũng vẫn duy trì như trước, không chút thay đổi, và giá trị của bất động sản đề được tính toán hoặc bằng đồng As hay đồng Sestertius. Đồng As vẫn luôn luôn là tên gọi của đồng tiền đồng. Sestersius là một đồng tiền bạc, giá trị của nó được tính bằng đồng tiền đồng. Ở Rome, một người có nhiều tiền được coi là nắm được nhiều đồng tiền của những người khác.

Những dân tộc ở miền Bắc mà đã thành lập các quốc gia của riêng họ sau khi đế chế La Mã sụp đổ đã cho đúc đồng tiền bạc ngay từ đầu; và họ không hề biết tới các đồng tiền vàng hay đồng tiền đồng sau đó nhiều thế kỷ. Vào thời kỳ thống trị của người Saxon, ở Anh người ta tiêu đồng tiền bạc, nhưng đến triều đại vua Edward III mới có ít đồng tiền vàng được đúc, và đồng tiền đồng chỉ bắt đầu lưu hành vào triều đại

James I ở nước Anh. Ở Anh, tôi cho rằng cũng như ở nhiều nước khác, cũng vì lý do nói trên, giá trị hàng hóa và bất động sản thường vẫn tính bằng bạc.

Từ khởi đầu , ở tất cả các nước đồng tiền pháp định đúc bằng bạc được coi là bản vị hay thước đo giá trị. Ở Anh, vàng không được coi như một đồng tiền pháp định trong một thời gian dài sau khi vàng được đúc thành tiền để lưu dụng. Tỷ lệ giữa giá trị vàng và bạc không được pháp luật quy định và hoàn toàn để cho thị trường quyết định. Nếu một người mắc nợ đề nghị được thanh toán bằng vàng, người cho vay có thể bác bỏ đề nghị đó hoặc đồng ý cho thanh toán nhưng với điều kiện là giá vàng phải do cả hai bên thỏa thuận quyết định. Hiện nay đồng tiền đồng không phải là một đồng tiền pháp định trừ khi dùng để chi tiền lẻ cho các đồng tiền bạc nhỏ. Trong hoàn cảnh như vậy, sự phân biệt giữa thứ kim loại dùng làm bản vị và thứ kim loại không dùng làm bản vị cũng chỉ là một sự phân biệt có tính danh nghĩa mà thôi.

Cùng với thời gian, người dân dần dần làm

quen với các đồng tiền đúc từ các kim loại khác nhau và do đó họ cũng biết rõ hơn tỷ lệ giá trị giữa các đồng tiền đó. Ở hầu hết các nước, người ta thấy cần thiết phải xác định tỷ lệ này và công bố bằng pháp luật, ví dụ, một đồng guinea có một trọng lượng và một độ tuổi như thế thì được đổi lấy 21 shilling, hoặc được công nhận là một đồng tiền pháp định để trả một khoản nợ tương đương. Trong tình hình này, sự phân biệt giữa kim loại được sử dụng làm bản vị và kim loại không được dùng làm bản vị chỉ hơn sự phân biệt danh nghĩa một ít mà thôi.

Tuy vậy, do có sự thay đổi về tỷ lệ đã được điều chỉnh, sự phân biệt này trở nên, hoặc ít nhất là hình như trở nên, một cái gì đó có tính danh nghĩa hơn. Nếu như giá trị đồng guinea được điều chỉnh lại, chẳng hạn chỉ còn bằng 20 shilling hoặc nâng lên bằng 22 shilling, mọi sổ sách kế toán vẫn được giữ nguyên và mọi nghĩa vụ trả nợ được biểu thị bằng đồng tiền bạc, thì phần lớn các khoản thanh toán trong cả hai trường hợp được thực hiện bằng một lượng đồng tiền bạc giống như trước, nhưng có thể sẽ yêu

cầu những lượng rất khác nhau bằng đồng tiền vàng: nhiều hơn trong trường hợp này và ít hơn trong trường hợp khác. Bạc ít biến động về giá trị so với vàng. Bạc có thể là thước đo giá trị của vàng, còn vàng không thể là thước đo giá trị của bạc. Giá trị của vàng hình như tùy thuộc vào lượng bạc mà vàng có thể đổi lấy được. Sự khác nhau này hoàn toàn do tập quán làm sổ sách kế toán và cách ghi chép các số tiền bằng đồng tiền bạc hơn là bằng đồng tiền vàng. Một số phiếu của ông Drummond với số tiền ghi là 25 hoặc 50 guinea, vẫn sẽ được trả, sau khi có sự thay đổi về giá trị, bằng số tiền 25 hoặc 50 guinea như trước. Phiếu này cũng có thể được trả, sau khi có sự thay đổi về giá trị, bằng một lượng vàng tương đương như trước, nhưng lại phải trả bằng một số lượng bạc rất khác trước. Trong việc thanh toán tờ phiếu như vậy, vàng tỏ ra ít biến động hơn về giá trị so với bạc. Vàng có thể là thước đo giá trị của bạc, trong khi đó bạc lại không thể dùng để đo giá trị của vàng. Nếu tập quán thanh toán và thể hiện các lệnh phiếu và các nghĩa vụ chi trả bằng tiền theo cách này, trở

thành phổ biến, thì vàng, chứ không phải là bạc, sẽ được coi như thứ kim loại đặc biệt dùng làm bản vị hay đơn vị đo lường giá trị.

Trên thực tế, trong khi tiếp tục có một tỷ lệ được điểu chỉnh giữa các giá trị của các kim loại khác nhau được đúc thành tiền, giá trị của kim loại quý hiếm nhất điều chỉnh giá trị của toàn bộ tiền đúc. Mười hai penny đồng, chứa đựng nửa pound đồng (chưa phải là loại tốt nhất về phẩm chất) mà trước khi đúc thành tiền ít khi có giá trị ngang với 7 penny bạc. Nhưng, theo như luật lệ quy định, 12 penny như vậy được trao đổi ngang giá bằng một shilling; cho nên trên thị trường 12 penny coi là một shilling và bất cứ lúc nào cũng đổi lấy được một shilling. Ngay cả trước lần cải cách cuối cùng của đồng tiền vàng ở Anh, tiền vàng, ít nhất là phần vàng lưu hàng ở London và các vùng phụ cận, nói chung ít bị giảm giá dưới trọng lượng chuẩn của nó so với phần lớn tiền bạc lưu hành. 21 shilling, dù bị hao mòn và giảm giá trị nhiều, vẫn được coi ngang với một guinea mà đồng này thực ra cũng bị hao mòn và giảm giá trị, nhưng ít khi

quá nhiều như vậy. Những luật lệ gần đây đã đưa đồng tiền vàng gần trở về trọng lượng chuẩn của nó, và lệnh chỉ cho các cơ quan nhà nước thu giữ vàng theo đúng trọng lượng quy định cũng là để giữ giá trị cho vàng, chừng nào mà lệnh này còn được thi hành. Đồng tiền đúc bằng bạc còn tiếp tục ở trong tình trạng giảm sút như trước thời kỳ cải cách đồng tiền vàng. Tuy thế, trên thị trường, 21 shilling của đồng tiền đúc bằng bạc giảm giá vẫn cứ được coi là bằng một guinea của đồng tiền đúc bằng vàng tuyệt vời này.

Việc cải cách đồng tiền vàng rõ ràng đã nâng cao giá trị đồng tiền bạc vì cả hai vẫn có thể trao đổi lẫn cho nhau.

Ở sở đúc tiền Anh, một pound vàng được đúc thành 44 guinea rưỡi. Với giá trị mỗi guinea là 21 shilling, thì pound vàng đó có giá trị bằng 46 bảng Anh 14 shilling 6 penny. Một ounce đồng tiền vàng như vậy có giá trị bằng 3 bảng 17 shilling 10,5 penny bằng bạc. Ở Anh không đánh thuế đúc tiền, và người nào mang đến sở đúc tiền một pound, hoặc một ounce vàng thỏi

chuẩn sẽ nhận lại một pound hoặc một ounce vàng tiền đúc, mà không trừ hao chút nào. 3 bảng 14 shilling 10 penny rưỡi một ounce là giá vàng chính thức ở sở đúc tiền Anh, hoặc là lượng đồng tiền vàng mà sở đúc tiền trả cho người nộp thỏi vàng chuẩn.

Trước khi có cuộc cải cách đồng tiền vàng, trong nhiều năm giá thỏi vàng chuẩn trên thị trường cao hơn 3 bảng 18 shilling, đôi khi 3 bảng 19 shilling, và thường là 4 bảng một ounce. Từ khi cải cách đồng tiền vàng, giá thị trường của thỏi vàng chuẩn ít khi vượt quá 3 bảng 17 shilling 7 penny một ounce. Trước khi cải cách đồng tiền vàng, giá thị trường luôn luôn ít hay nhiều cao hơn giá của sở đúc tiền. Từ khi có cải cách nói trên, giá thị trường luôn luôn thấp hơn giá của sở đúc tiền. Nhưng giá thị trường không thay đổi dù cho trả bằng đồng vàng hay đồng bạc. Lần cải cách cuối cùng của đồng tiền vàng vì thế đã nâng không những giá trị của đồng tiền vàng mà cả giá trị của đồng tiền bạc cân xứng với vàng thỏi chuẩn, và cũng có thể chắc chắn là cân xứng với các hàng hóa

khác; vì giá của phần lớn các hàng hóa chịu ảnh hưởng của rất nhiều nguyên nhân khác mà việc tăng giá trị của đồng tiền vàng hay bạc so với hàng hóa có thể không rõ ràng và dễ nhận thấy như vậy.

Tại sở đúc tiền Anh, một pound bạc thỏi chuẩn được đúc thành 62 shilling trong đó hàm lượng bạc thỏi chuẩn không hề thay đổi. 5 shilling 2 penny một ounce bạc là giá quy định của sở đúc tiền Anh. Đó cũng chính là số đồng tiền bạc trả cho người nào đưa đến cho sở một số bạc thỏi chuẩn quy định. Trước khi có cuộc cải cách đồng tiền vàng, giá thị trường bạc thỏi chuẩn là 5 shilling 4 penny, 5 shilling 5 penny, 5 shilling 6 penny, 5 shilling 7 penny và nhiều khi tới 5 shilling 8 penny một ounce. Giá thông thường nhất là 5 shilling 7 penny. Từ khi có cuộc cải cách, giá thị trường bạc thỏi chuẩn thỉnh thoảng xuống tới 5 shilling 3 penny, 5 shilling 4 penny, và 5 shilling 5 penny một ounce, và nói chung ít khi vượt qua được giá cuối cùng này. Mặc dù giá thị trường bạc thỏi đã hạ xuống khá nhiều từ khi có cuộc cải cách đồng

tiền vàng, nhưng thực sự nó chưa xuống tới mức quy định của sở đúc tiền.

Trong tương quan giữa các kim loại khác nhau đùng để đúc tiền ở Anh, đồng được đánh giá cao hơn nhiều so với giá trị thực của nó, trong khi bạc lại bị đánh giá ở một chừng mực nào đó thấp hơn giá trị thực. Tại thị trường Châu Âu, tính theo đồng tiền đúc của Pháp và Hà Lan, một ounce vàng nguyên chất đổi được khoảng 14 ounce bạc nguyên chất. Tính theo đồng tiền đúc của Anh, một ounce vàng đổi được 15 ounce bạc, có nghĩa là được nhiều bạc hơn so với cách đánh giá chung ở Châu Âu. Nhưng vì đồng thỏi ngay ở Anh cũng không lên giá do giá đồng cao trong đồng tiền đúc của Anh, cho nên bạc thỏi cũng không thể xuống giá do bạc thấp trong đồng tiền Anh. Bạc thỏi vẫn còn giữ một tỷ lệ thích hợp đối với vàng; cũng cùng một lý do đó, mà đồng thỏi vẫn giữ một tỷ lệ thích hợp đối với bạc.

Tiếp theo cuộc cải cách đồng bạc dưới triều vua William III, giá bạc thỏi cũng vẫn tiếp tục cao hơn một ít so với giá của sở đúc tiền. Ông

Locke nhận định là sở dĩ có giá cao hơn như trên, đó là do Anh cho phép xuất bạc thỏi, nhưng lại cấp xuất đồng tiền đúc bằng bạc.

Ông nói là chính sự cho phép xuất như vậy đã làm lượng cầu về bạc thỏi lớn hơn so với lượng cầu về đồng bạc đúc. Nhưng cũng phải thấy rằng số người cần tiêu dùng đồng bạc đúc vào những việc mua bán chắc chắn nhiều hơn rất nhiều so với số người cần mua bạc thỏi để xuất khẩu hoặc để sử dụng vào mục đích khác. Hiện nay một việc tương tự xảy ra đối với việc cho phép xuất khẩu vàng thỏi đã tụt xuống dưới mức giá của sở đúc tiền. Nhưng trong tiền đúc ở Anh, bạc bị đánh giá thấp hơn so với vàng, và đồng tiền vàng (mà lúc đó không cần phải cải cách) đã điều chỉnh, lúc đó cũng như hiện nay, giá trị thực của toàn bộ số tiền đúc ra. Vì cuộc cải cách đồng tiền bạc lúc đó không làm giảm giá bạc thỏi đến mức giá của sở đúc tiền, nên cũng không có gì chắc chắn là một cuộc cải cách tương tự bây giờ sẽ có thể làm được điều đó.

Nếu đồng tiền bạc lại có trọng lượng chuẩn của nó như đồng tiền vàng, thì một đồng

guinea, theo như tỷ lệ hiện nay, chắc là sẽ đổi được nhiều tiền đồng hơn là nó có thể mua bạc thỏi.

Đồng tiền bạc có trọng lượng chuẩn sẽ là một mối lợi khi đem nung chảy để đúc lại thành nén đổi lấy tiền vàng và sau đó lại đổi tiền vàng lấy tiền bạc để nung chảy như đã nói ở phần trên. Một thay đổi về hàm lượng chắc chắn sẽ là một phương pháp hiệu nghiệm để ngăn chặn việc làm này.

Việc làm phiền toái trên có thể được giảm đi khá nhiều nếu tiền bạc đúc được đánh giá cao hơn theo tỷ lệ thích đáng đối với vàng, với điều kiện là ra một điều luật quy định bạc không phải là đồng tiền pháp định ngoài chức năng là tiền lẻ của đồng guinea, cũng như đồng không phải là đồng tiền pháp định ngoài chức năng là tiền lẻ của đồng shilling. Như vậy, không có người chủ nợ nào có thể đã bị lường gạt do giá trị cao của đồng bạc đúc trước đây, cũng như không một chủ nợ nào bây giờ bị lường gạt do giá đồng cao. Chỉ có các chủ ngân hàng sẽ phải chịu thiệt do luật lệ này. Khi người ta đổ xô đến đòi rút

tiền, họ có thể tranh thủ thời gian bằng cách trả bằng đồng sáu penny và như vậy họ tránh được sự thiệt hại mà luật này mang lại cho họ mà không sử dụng biện pháp không hay là tránh trả tiền ngay cho khách hàng. Các chủ ngân hàng do đó buộc phải trữ trong các két sắt của họ một số tiền mặt nhiều hơn hiện nay, và tuy việc làm này gây khá nhiều phiền toái cho các nhà ngân hàng, nhưng ngược lại, các chủ nợ được đảm bảo an toàn cho tiền gửi của họ.

3 bảng 17 shilling 10,5 penny (giá vàng của sở đúc tiền) chắc không chứa đựng hơn một ounce vàng chuẩn ngay cả trong đồng tiền vàng rất được giá hiện nay của chúng ta, và do đó cũng không thể mua được nhiều vàng nén hơn. Vàng bằng tiền đúc tỏ ra tiện lợi hơn vàng nén. Mặc dù ở Anh việc đúc tiền không mất tiền, không phải trả tiền công, nhưng khi mang vàng nén đến sở đúc tiền thì mấy tuần sau mới lấy được tiền đúc. Hiện nay, vì sở đúc tiền quá bận rộn, việc đổi như vậy phải chờ tới vài tháng. Sự chờ đợi đó được coi như một thứ thuế nhỏ, và điều đó làm cho đồng tiền vàng có giá trị hơn

chút đỉnh so với vàng nén. Nếu như ở Anh, bạc đúc thành tiền được đánh giá theo một tỷ lệ thích đáng so với vàng, giá bạc được nén chắc là đã hạ hơn giá quy định của sở đúc tiền, ngay cả khi không có sự cải cách đồng bạc đúc, vì giá trị của bạc đúc bị mất giá luôn luôn được điều chỉnh theo giá trị của đồng tiền vàng rất vững giá mà có thể dùng đồng tiền bạc để đổi lấy được.

Một thứ thuế đúc tiền nhỏ đánh vào việc đúc tiền vàng và bạc chắc chắn lẽ ra đã làm tăng giá trị của hai thứ kim loại quý này khi được đúc thành tiền so với một lượng tương đương dưới dạng thỏi hay nén. Tính hơn hẳn của đồng tiền kim loại đúc so với kim loại dưới dạng thỏi, sẽ ngăn chặn việc nấu chảy tiền kim loại và việc xuất khẩu chúng. Nếu vì nhà nước đòi hỏi cần phải xuất khẩu tiền đúc, phần lớn số tiền đúc đó chẳng bao lâu sẽ quay trở về Anh quốc, vì ở nước ngoài đồng tiền đúc của Anh chỉ có thể bán theo trọng lượng ở dạng thỏi mà thôi, trong khi ở Anh nó có giá trị cao hơn trọng lượng. Ở Pháp, thuế đúc tiền tính bằng 8%, và tiền đúc của

Pháp khi xuất khẩu thường vẫn tự nó quay trở về Pháp.

Giá vàng, bạc nén trên thị trường thỉnh thoảng có sự biến động chẳng khác chi những biến động về giá hàng hóa. Các thứ kim loại quý này luôn luôn bị hao hụt về số lượng do gặp phải nạn đắm tàu thuyền trên sông nước, tai nạn xe cộ trên bộ, hoặc sử dụng vào việc mạ các đồ vật quý, cũng như bị hao mòn khi đúc tiền, cho nên tất cả các nước không có mỏ kim loại quý đều phải nhập để khắc phục tình trạng thiếu hụt các thứ kim loại quý này. Những người lái buôn nhập các loại vàng, bạc thường tự đánh giá sự cần thiết phải nhập loại này hay loại khác theo sự phỏng đoán của họ về lượng cầu ở trong nước. Dù họ có suy nghĩ cẩn trọng đến đâu, đôi khi họ cũng nhập quá nhiều hay quá ít. Khi họ nhập nhiều hơn số lượng cần thiết, thì họ phải bán đi một phần với giá rẻ hơn bình thường để khỏi lo chuyện tái xuất. Mặt khác, khi họ nhập khẩu ít hơn số lượng cần thiết, thì họ bán cao hơn giá bình thường đó. Nhưng khi do những biến động nói trên mà giá vàng hoặc bạc dưới dạng thỏi

trong nhiều năm liền vẫn vững vàng và không thay đổi, hoặc nhích lên hay nhích xuống dưới giá của sở đúc tiền chút ít thì chúng ta có thể vững tin rằng sự hơn hay kém về giá sở dĩ chỉ biến động chút ít là do tiền đúc thời kỳ bấy giờ được đánh giá cao hơn hay thấp hơn so với lượng vàng, bạc mà nó chứa đựng. Sự bất biến và ổn định của hậu quả giả định một sự bất biến và ổn định về nguyên nhân.

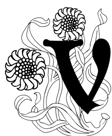
Tiền tệ của một nước, vào một thời điểm và ở một địa điểm nào đó, là một thước đo giá trị chính xác nhiều hay ít là tùy thuộc ở chỗ đồng tiền đúc hiện hành phù hợp với chuẩn mực của nó với độ chính xác cao hay thấp, hoặc chứa đựng, với độ chính xác cao hay thấp, một lượng vàng nguyên chất hay bạc nguyên chất mà nó phải chứa đựng. Ví dụ, ở Anh, nếu 44,5 guinea chứa đựng đúng một pound vàng chuẩn, hoặc 11 ounce vàng nguyên chất và 1 ounce hợp kim, thì đồng tiền vàng của Anh đã là một đơn vị đo lường chính xác giá trị thực tế của hàng hóa ở mọi thời điểm và địa điểm, như bản chất của sự vật công nhận như vậy. Nhưng khi bị mòn và hư

hao trong sử dụng, 44,5 guinea thường chứa đựng ít hơn một pound vàng chuẩn; việc kém phẩm chất, tuy nhiên, không đồng đều, ít hoặc nhiều tùy theo các đồng tiền khác nhau; đơn vị đo lường giá trị này cũng thiếu độ chính xác chẳng khác gì các đơn vị đo lường khác. Vì thường xảy ra là khó có đồng tiền đúc nào lại vẫn giữ đúng trọng lượng chuẩn như lúc ban đầu, nên người lái buôn phải tìm cách điều chỉnh giá bán hàng để không bị mất giá theo đồng tiền. Do đồng tiền đúc có sự biến đổi trọng lượng ở một mức độ nào đó, các loại hàng hóa tất nhiên cũng phải điều chỉnh lại giá cho tương ứng với lượng vàng hoặc bạc mà theo kinh nghiệm đồng tiền đó thực sự còn chứa đựng, chứ không phải với lượng vàng hoặc bạc nguyên chất mà đồng tiền đó phải chứa đựng.

Cần phải nhận thấy là giá tính bằng tiền của hàng hóa tương đương với lượng vàng hoặc bạc nguyên chất mà người ta lấy khi bán hàng, bất kể mệnh giá của đồng tiền đúc. Ví dụ, 6 shilling 8 penny vào thời vua Edward I, theo tôi, cũng là giá tính bằng tiền ngang với 1 bảng Anh vào

thời kỳ hiện nay của chúng ta, vì cả hai số tiền này đều bao hàm một lượng bạc nguyên chất giống nhau, theo sự xét đoán của chúng tôi.

Chương VI
CÁC CẤU PHẦN CỦA GIÁ HÀNG HÓA



Vào thời kỳ đầu và còn thô sơ của xã hội, trước khi có sự tích lũy tư bản và chiếm hữu ruộng đất, tỷ lệ giữa các lượng lao động cần thiết để có được các đồ vật dường như là yếu tố duy nhất quyết định quy tắc để trao đổi các đồ vật đó. Trong xã hội những người săn thú, nếu việc tìm giết được một con hải ly tốn công sức gấp đôi việc săn được một con nai thì hải ly tất nhiên phải có giá trị trao đổi gấp hai lần so với con nai. Một điều khá tự nhiên là công sức lao động hai ngày hoặc hai giờ để làm ra một sản phẩm thì nó phải có giá trị gấp đôi sản phẩm làm trong một ngày hay một giờ.

Nếu như một loại lao động lại căng thẳng, nặng nhọc hơn một loại lao động khác, tất nhiên

cần phải tính đến sự căng thẳng, nặng nhọc này và sản phẩm của loại lao động này trong một giờ có thể trao đổi lấy sản phẩm của loại lao động khác trong hai giờ chẳng hạn.

Hoặc nếu một loại lao động đòi hỏi phải có tài khéo léo và sự khôn ngoan tài trí, tất nhiên sản phẩm của loại lao động đó có giá trị cao hơn so với một sản phẩm bình thường làm ra với một lượng thời gian tương đương. Những tài năng như vậy không phải ai cũng có thể có được, mà phải do sự học tập, rèn luyện lâu dài gian khổ và sản phẩm cao cấp này phải được tính thêm một lượng giá trị nào đó để đền bù cho thời gian và lao động đã được sử dụng trước đó để đạt được trình độ tài năng đó.

Ở các quốc gia phát triển, những loại công việc khó nhọc và đòi hỏi tài năng và khéo léo thường được đánh giá bằng tiền lương lao động cao hơn và một sự đánh giá nào đó tương tự chắc là cũng đã hình thành từ thời kỳ cổ xưa nhất.

Chừng nào số vốn đã được tích lũy trong tay một số người nào đó, tất nhiên họ sẽ sử dụng

vốn đó để thuê những người cần cù lao động làm cho họ bằng cách cung cấp cho những người lao động đó vật liệu và những thứ cần thiết cho họ sinh sống và như thể việc kinh doanh đó sẽ mang lại cho họ lợi nhuận do bán sản phẩm lao động của những người làm thuê, hoặc do sức lao động đó làm tăng thêm giá trị của vật liệu. Khi mang trao đổi hàng hóa đã làm ra để lấy tiền, hoặc lấy sức lao động, hoặc lấy những hàng hóa khác với số lượng nhiều hơn là đủ để trả giá vật liệu và tiền lương cho người lao động thì người có vốn đã bỏ ra tất nhiên thu được một số lợi nhuận nhất định, vì người đó đã dám chịu mọi sự rủi ro khi đem về số vốn có trong tay sử dụng vào công việc kinh doanh. Giá trị mà người lao động làm tăng thêm cho vật liệu chia ra thành hai phần, một phần dùng để trả lương cho họ và phần kia là lợi nhuận của người tiến hành kinh doanh đã ứng trước số vốn để mua vật liệu và trả lương. Nhà kinh doanh chắc sẽ chẳng có lợi ích gì khi sử dụng những người làm thuê, nếu như ông ta không thu được từ sức lao động đó một cái gì nhiều hơn số vốn bỏ ra, và nhà kinh

doanh cũng không có lợi ích gì khi bỏ ra một số vốn lớn chứ không phải nhỏ nếu như ông ta không thu được số lợi nhuận tỷ lệ với mức độ vốn bỏ ra.

Lợi nhuận của vốn có thể được coi như một thứ tên gọi khác của tiền lương trả cho một loại lao động đặc biệt – lao động giám sát và điều hành. Tuy thế, lợi nhuận thì khác hẳn, nó bị chi phối và điều chỉnh bởi những nguyên tắc hoàn toàn khác và không tỷ lệ với lượng khó nhọc hoặc tài khôn khéo của loại lao động giám sát và điều hành mà được điều chỉnh và chi phối bởi giá trị của số vốn được sử dụng và sẽ lớn hơn hoặc nhỏ hơn theo tỷ lệ với mức độ số vốn này. Chúng ta giả định chẳng hạn là ở một địa điểm nào đó mà ở đó lợi nhuận thông thường hàng năm của số tiến vốn dùng vào việc chế tạo sản phẩm là 10%, có hai xưởng công nghiệp chế tạo khác nhau, mỗi xưởng có 20 công nhân được sử dụng với mức lương 15 bảng một năm một người, hoặc với chi phí 300 bảng mỗi năm cho mỗi xưởng chế tạo. Chúng ta cũng giả định là vật liệu thô dùng để chế tạo ra sản phẩm trong

một xưởng công nghiệp chỉ trị giá 700 bảng, trong khi vật liệu tốt hơn dùng trong xưởng công nghiệp kia trị giá 7000 bảng. Trong trường hợp này, số vốn sử dụng hàng năm cho một xưởng công nghiệp chỉ lên tới 1000 bảng, trong khi số vốn dùng cho xưởng công nghiệp kia lại lên tới 7300 bảng.

Với tỷ suất lợi nhuận 10%, người kinh doanh một xưởng công nghiệp sẽ chỉ mong thu được một khoản tiền lời hàng năm chỉ vào khoảng 100 bảng, trong khi người chủ xưởng công nghiệp kia có thể thu được khoảng 730 bảng. Nhưng mặc dù số lợi nhuận của họ rất khác nhau, sức lao động của họ dùng cho việc giám sát và điều hành có thể cũng chẳng khác gì nhau hoặc rất giống nhau nữa. Trong nhiều xưởng lớn hoặc nhà máy, toàn bộ công việc này thường được giao cho một người đốc công chính. Người này nhận được một số tiền lương tương ứng với giá trị công việc giám sát và điều hành được giao cho mình. Người đốc công chính này làm công việc trên không phải chỉ do tài năng, mà còn do sự tính nhiệm của chủ đối với anh ta,

nhưng tiền lương anh ta được hưởng cũng không theo tỷ lệ thuận với số lượng tiền vốn của chủ mà anh ta phải chịu trách nhiệm quản lý. Người chủ xưởng hay nhà máy, mặc dù được miễn trừ mọi công việc vẫn mong muốn là lợi nhuận mang lại cho ông ta phải đều đều có một tỷ lệ tương xứng với số tiền vốn bỏ ra. Vì vậy, trong giá hàng hóa, tiền lợi nhuận do vốn là một bộ phận cấu thành hoàn toàn khác với tiền lương lao động và bị chi phối bởi các nguyên tắc khác hẳn. Trong tình hình này, toàn bộ sản phẩm lao động không phải luôn luôn thuộc về người lao động mà lượng lao động làm ra một mặt hàng nào đó là yếu tố duy nhất có thể điều tiết lượng lao động khác mà mặt hàng đó có thể mua hoặc đổi lấy được. Thật rõ ràng là một lượng lao động phụ thêm phải được dùng để trả cho lợi nhuận của số vốn mà đã ứng trước để trả lương và mua vật liệu lao động sản xuất.

Khi mà đất đai trở thành tài sản thuộc quyền sở hữu tư nhân, địa chủ, cũng như những người khác, đều muốn gặt hái những gì mà họ chưa từng gieo trồng và còn đòi địa tô ở những khu

đất cây cối mọc trong trạng thái tự nhiên. Cây cối trong rừng, cây cỏ ngoài đồng ruộng và các quả mọc tự nhiên trên mặt đất chỉ cần người lao động bỏ công sức thu hái về khi đất đai còn là của chung nhưng khi quyền sở hữu tư nhân đã hình thành, người lao động phải trả tiền để được phép đi thu hái những thứ đó và phải trả cho chủ đất một phần những sản phẩm họ trồng hoặc thu hái được. Phần phải nộp cho chủ đất hay nơi đúng ra cái giá của phần phải nộp đó chính là tiền thuê ruộng đất, tiền nộp tô cho chủ đất và trong giá của phần lớn hàng hóa, nó là cấu phần thứ ba.

Giá trị thực tế của tất cả các bộ phận cấu thành của giá cả được đo bằng lượng lao động mà mỗi thành phần đó có thể mua được. Lao động do giá trị không chỉ của phần giá thuộc về lao động mà cả phần giá quy về cho đất (địa tô) và cả phần giá thuộc lợi nhuận nữa.

Ví dụ, trong giá ngũ cốc, một phần dùng để trả địa tô cho chủ đất, một phần khác trả tiền lương hoặc tiền nuôi sống người lao động và súc vật được sử dụng để sản xuất ra ngũ cốc và phần

thứ ba là lợi nhuận của chủ trại. Cả ba phần này hình như hoặc ngay tức khắc hoặc cuối cùng sẽ cấu thành giá của ngũ cốc.

Một cấu phần thứ tư cũng rất cần thiết để dần dần hoàn lại số vốn mà người chủ trại bỏ ra hay đền bù cho sự hao mòn sức kéo và các công cụ khác của nghề nông. Nhưng cũng phải xem xét là ngay giá của mỗi nông cụ, như con ngựa để kéo chẳng hạn cũng tự nó bao gồm ba cấu phần giống như đã nói ở trên đó là tiền thuê đất để chăn dắt ngựa; công lao động để chăn ngựa và tiền lợi nhuận của chủ trại mà đã ứng trước tiền thuê đất và sức lao động để chăn dắt ngựa. Mặc dù giá của ngũ cốc có thể tính đến giá cũng như tiền nuôi con ngựa, nhưng toàn giá đó vẫn chia làm ba bộ phận cấu thành: tiền thuê đất, công lao động và lợi nhuận.

Trong giá bán bột mì, còn phải tính thêm vào giá ngũ cốc tiền lời của người chủ cối xay bột và tiền lương của những người phục vụ vào công việc này. Trong giá bánh mì cũng phải tính thêm lợi nhuận của chủ lò bánh và tiền lương của những người phục vụ và trong giá bán của

bột mì hay bánh mì cũng cần phải tính đến tiền chuyên chở lúa mì từ nhà của chủ trại đến nhà của chủ cối xay và từ nhà của chủ cối xay đến nhà của chủ lò bánh mì cùng với số tiền lời cho những người đã ứng trước tiền vốn để trả tiền công lao động đó.

Giá cây lanh cũng dựa trên ba cấu phần giống như giá ngũ cốc. Nhưng giá của vải lanh còn phải tính thêm tiền lương của người xe sợi, người thợ dệt, người chuội vải v.v... cùng với các khoản lợi nhuận của những người chủ xưởng.

Khi một mặt hàng nào đó phải qua nhiều khâu chế tạo, phần giá dùng để trả lương và lợi nhuận sẽ lớn hơn so với tiền thuê đất. Trong quá trình chế tạo không những số các khoản lợi nhuận tăng mà mỗi khoản lợi nhuận của khâu chế tạo sau lại nhiều hơn của khâu chế tạo trước vì số vốn của khâu sau bao giờ cũng lớn hơn. Ví dụ, số vốn sử dụng cho khâu dệt tất phải lớn hơn số vốn sử dụng cho khâu xe sợi vì số vốn đó còn phải được tăng thêm phần tiền lương cho các thợ dệt và lợi nhuận của khâu dệt cũng lớn hơn, vì nó tỷ lệ với số vốn lớn hơn.

Trong các xã hội tiên tiến nhất vẫn có một số ít các hàng hóa mà giá cả chỉ tính dựa trên hai cấu phần mà thôi, đó là tiền công lao động và lợi nhuận của tiền vốn và có một số ít hơn nữa chỉ bao gồm độc có tiền công lao động. Ví dụ, giá cả biển gồm một phần dùng để trả công cho người đánh cá và một phần còn lại là lợi nhuận cho người bỏ vốn ra để tiến hành công việc đánh cá. Tiền thuê nhà, đất rất ít khi cấu thành một phần trong giá cả, mặc dù cũng có khi như vậy, và tôi sẽ trình bày dưới đây. Tiền thuê này được áp dụng ít nhất là trên phần lớn Châu Âu trong nghề đánh cá song. Đánh cá hồi phải trả tiền thuê mới được phép đánh. Mặc dù có thể gọi khoản đó là tiền thuê đất, nhưng nó nằm trong giá bán cá hồi như tiền lương và lợi nhuận. Ở một vài nơi ở Scotland, có một số người nghèo làm nghề nhặt những hòn đá nhỏ điểm những đốm màu muôn hình muôn vẻ nằm trên bãi biển mà người ta thường gọi là đá cuội Scotland. Người thợ chạm đá chỉ trả công lao động cho họ, không có tiền thuê đất mà cũng không có lợi nhuận trong giá các loại đá cuội đó.

Nhưng toàn bộ giá bất kỳ một loại hàng hóa nào cũng bao gồm một hay hai hoặc cả ba cấu phần. Vì sau khi trả tiền thuê đất và giá công lao động để chăn nuôi, chế tạo và đưa ra chợ bán, người ta còn phải tính thêm tiền lãi cho người có vốn bỏ ra.

Vì giá hay giá trị trao đổi của mỗi loại hàng hóa nào đó, khi xét riêng biệt, đều bao hàm một, hai hoặc cả ba cấu phần, cho nên giá của tất cả các loại hàng hóa cấu thành tổng sản phẩm lao động hàng năm của mỗi nước, nếu tính gộp lại cũng phải bao gồm ba cấu phần như nói ở trên và được chia cho những người dân trong nước dưới dạng tiền lương lao động của họ, tiền lãi của số vốn mà họ bỏ ra hoặc tiền thuê đất. Toàn bộ những gì thu lượm hay sản xuất ra bằng công sức lao động của xã hội, hoặc toàn bộ giá của những thứ đó thoạt đầu được phân chia theo cách này cho một số người khác nhau. Tiền lương, lợi nhuận và tiền thuê đất là ba nguồn ban đầu của mọi khoản thu cũng như mọi giá trị trao đổi. Những khoản thu khác đều phát sinh từ một trong 3 nguồn này.

Bất kỳ ai có được một khoản thu nào, khoản ấy phát sinh là nhờ có sức lao động, tiền vốn hoặc đất đai của anh ta. Thu nhập từ lao động được gọi là tiền lương, thu nhập từ tiền vốn của người quản lý hay sử dụng vốn được gọi là lợi nhuận. Thu nhập từ tiền vốn của người không tự mình sử dụng vốn, nhưng cho người khác vay, gọi là tiền lãi. Đó là số tiền đền bù mà người vay trả cho người cho vay khi sử dụng số tiền vay đó để kiếm lợi nhuận. Một phần lợi nhuận thuộc về người vay, người này phải chịu một sự rủi ro và phải mất công việc sử dụng vốn, một phần thuộc về người cho vay, người tạo cơ hội cho người vay kiếm lời. Tiền lãi là một thứ thu nhập phát sinh. Số tiền này nếu không lấy từ lợi nhuận thu được do việc sử dụng tiền vốn tất phải lấy từ một nguồn thu nhập nào khác, trừ khi người này có thể là một người ăn tiêu hoang phí lại đi vay lần thứ hai để trả lãi cho lần vay thứ nhất. Thu nhập từ đất đai được gọi là tiền thuê đất (địa tô) và thuộc về người chủ đất. Thu nhập cần một chủ trại một phần là do sức lao động và một phần khác là do tiền vốn của chủ

trại. Đối với chủ trại, ruộng đất là phương tiện duy nhất cho phép ông ta kiếm được tiền công lao động và làm cho số vốn của ông ta sinh lợi. Mọi thứ thuế và tiền thu thuế, mọi khoản tiền lương, tiền lương hưu, tiền trợ cấp hàng năm đều lấy từ nguồn thu này hay nguồn thu khác trong 3 nguồn thu nhập nói trên và được thu trực tiếp hoặc gián tiếp từ tiền công lao động, tiền lãi của vốn hoặc từ tiền thuế đất đai.

Khi cả ba loại tiền thu nhập thuộc về những tác nhân khác nhau, chúng được phân biệt rõ ràng nhưng khi chúng thuộc về một người thì chúng đôi khi bị lẫn lộn loại nọ với loại kia, ít nhất về mặt ngôn từ nói chung.

Một người có đất tự cày cấy một phần ruộng đất của mình, sau khi chi các khoản về cày cấy, trồng trọt, lẽ ra người ấy đã thu được tiền thuê đất của chủ đất và lợi nhuận của chủ trại. Song ông ta có thể gọi toàn bộ khoản thu nhập là lợi nhuận và như vậy nhầm lẫn tiền thuê đất với lợi nhuận, ít nhất là trong ngôn từ thông thường. Phần lớn các chủ đồn điền ở Bắc Mỹ và Tây Ấn ở trong tình hình này. Họ trồng trọt trên đất đai

của chính họ và do đó họ rất ít khi đá động đến tiền thuê đồn điền, mà chỉ thường nói đến lợi nhuận.

Các chủ trại bình thường ít khi thuê đốc công để điều hành hoạt động của trại. Họ thường cùng làm việc khá nhiều bằng chính bàn tay của họ như những người đi cày, đi bừa… Vì vậy sau khi trả tiền thuê đất, họ không những hoàn lại số vốn bỏ ra và thu lợi nhuận tương xứng mà còn tự trả lương cho chính bản thân mình vừa như người lao động vừa như là đốc công. Bất kỳ số tiền nào còn thừa lại sau khi trả tiền thuê đất và bù đắp đủ số tiền vốn bỏ ra, được gọi là lợi nhuận. Nhưng rõ ràng là tiền công cũng nằm trong số lợi nhuận đó. Người chủ trại không nói đến tiền công, nhưng nhất thiết có tiền công. Vì vậy trong trường hợp này tiền công bị lẫn lộn với lợi nhuận.

Một nhà sản xuất độc lập có đủ vốn để mua vật liệu và nuôi sống mình cho đến khi làm ra sản phẩm và mang ra chợ bán. Anh ta vừa thu được tiền công như một người thợ, vừa thu được lợi nhuận như một ông chủ bán sản phẩm của

người thợ đó. Tuy nhiên, anh ta vẫn coi toàn bộ số tiền thu được là lợi nhuận, và trong trường hợp này, tiền công cũng bị lẫn lộn với lợi nhuận.

Một người làm vườn dùng chính sức lao động của mình để chăm sóc mọi công việc trong ngày cái vườn của chính mình và do đó đóng luôn cả ba vai: người chủ đất, người chủ vườn cây và người thợ làm vườn. Bởi vậy anh ta phải được hưởng tiền thuê vườn của chủ đất, tiền lời của chủ vườn và tiền công của người lao động. Song, toàn bộ số tiền kiếm được coi như tiền do sức lao động mà có. Do đó, cả tiền thuê vườn và lợi nhuận, trong trường hợp này, bị lẫn lộn với tiền công.

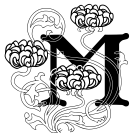
Ở một nước văn minh, chỉ có ít hàng hóa là có giá trị trao đổi xuất xứ chỉ từ lao động mà ra. Tiền thuê đất và lợi nhuận cấu thành một phần lớn giá trị trao đổi của hầu hết các loại hàng hóa, vì thế sản phẩm hàng năm của lao động xã hội sẽ luôn luôn có đủ để thuê một lượng lao động lớn hơn nhiều so với lao động đã được sử dụng để làm ra sản phẩm và mang ra chợ bán.

Nếu xã hội sử dụng toàn bộ số lao động mà

nó có thể thuê được hàng năm, và do số lượng lao động tăng lên mỗi năm rất nhiều, cho nên sản lượng của năm sau chắc chắn sẽ có giá trị lớn hơn nhiều so với năm trước. Nhưng trên thực tế không có một nước nào mà lại dùng toàn bộ sản lượng hàng năm để duy trì, nuôi dưỡng đội ngũ lao động. Những người rỗi rãi, không có việc làm ở tất cả mọi nơi tiêu thụ một phần lớn sản phẩm. Và tùy theo những tỷ lệ phân phối khác nhau cho hai loại người: lao động và phi lao động, mà giá trị thông thường hoặc trung bình của sản phẩm hàng năm hoặc phải tăng lên hoặc giảm xuống hoặc tiếp tục giữ nguyên từ năm này sang năm khác.

Chương VII

GIÁ TỰ NHIÊN VÀ GIÁ THỊ TRƯỜNG CỦA HÀNG HÓA



ỗi xã hội có một tỷ suất thông thường hay trung bình về tiền lương và lợi nhuận trong việc sử dụng lao động và vốn. Tỷ suất này được điều chỉnh một cách tự nhiên, như tôi sẽ trình bày dưới đây, một phần bởi hoàn cảnh chung của xã hội, như sự giàu có hay nghèo nàn; tình trạng tiến bộ, tĩnh lập hay suy thoái, và một phần bởi tính chất riêng của mỗi công việc làm ăn.

Mỗi xã hội cũng có một tỷ suất thông thường hay trung bình về tiền thuê đất đai, tiền này cũng được điều chỉnh một phần bởi hoàn cảnh chung của xã hội nơi có đất đai được sử dụng, và một phần bởi độ phì nhiêu, màu mỡ tự nhiên

hoặc nhân tạo của đất đai.

Tỷ suất thông thường hay trung bình này có thể được gọi là tỷ suất tự nhiên của tiền lương, lợi nhuận và tiền thuế đất đai vào thời gian và địa điểm mà những tỷ suất này được thông dụng.

Khi giá một thứ hàng hóa nào đó không nhiều cũng không ít hơn tổng số phải trả (theo các tỷ suất tự nhiên của chúng) cho tiền thuê đất, tiền công lao động và lợi nhuận cho số tiền vốn bỏ ra để chăn nuôi, sản xuất và mang đi bán ở chợ, thì mặt hàng đó được bán với giá gọi là giá tự nhiên.

Hàng hóa lúc đó được bán đúng như giá trị của nó hoặc được bán đúng theo số thực chỉ của người sản xuất đem nó ra chợ bán, vì mặc dù giá vốn (hay giá thành) của hàng hóa không bao hàm tiền lãi của người đem hàng hóa bán lại một lần nữa, nhưng nếu người này bán với một giá mà anh ta không thu được một tỷ suất lãi thông thường ở nơi anh ta hoạt động kinh doanh thì anh ta rõ ràng là bị thua lỗ trong công việc buôn bán; vì nếu anh ta sử dụng vốn vào

một việc nào khác, anh ta chắc đã có thể được lãi. Tiền lãi anh ta thu được, đó là tiền thu nhập – số tiền cần thiết để nuôi sống anh ta. Khi anh ta làm và mang hàng ra chợ bán, anh ta phải ứng trước tiền lương cho công nhân để họ có thể nuôi sống họ. Anh ta cũng phải ứng trước một số tiền để tự nuôi sống mình, và tổng số tiền vốn ứng trước đó thường được đền bù bằng tiền lãi mà anh ta mong đợi ở việc bán sản phẩm. Do đó, nếu hàng hóa bán đi không mang lại đủ tiền lãi cho anh ta như anh ta đã dự tính thì chúng chưa đền bù được chi phí của anh ta.

Mặc dù giá bán mà mang lại cho anh ta tiền lãi, không phải lúc nào cũng thấp nhất mà với giá đó một người buôn bán đôi khi bán hàng của anh ta, nhưng đó là giá thấp nhất mà anh ta có thể bán hàng bất cứ lúc nào.

Giá thực mà một loại hàng thường được bán gọi là giá thị trường. Giá này có thể cao hơn hay thấp hơn hay vừa đúng với giá tự nhiên.

Giá thị trường của mỗi thứ hàng hóa riêng biệt được điều chỉnh bằng tỷ lệ giữa số lượng hàng thực sự được mang ra chợ bán và lượng

cầu của những người muốn mua hàng hóa đó theo giá tự nhiên, tức là tổng giá trị tiền thuê đất đai, lao động và lợi nhuận mà phải trả để có thể đưa hàng ra bán tại thị trường. Những người muốn mua như vậy được gọi là những người có nhu cầu thực tế, và nhu cầu của họ gọi là cầu thực tế, vì nhu cầu thực tế có thể là điều kiện đủ để đưa thứ hàng đó ra thị trường. Nhu cầu thực tế khác với nhu cầu tuyệt đối. Một người rất nghèo có thể có nhu cầu mua một cái xe sáu ngựa, anh ta có thể muốn mua được cái xe đó, nhưng nhu cầu đó không thực tế vì hàng hóa đó không bao giờ được mang bán ở thị trường để thỏa mãn nhu cầu đó của anh ta.

Khi số lượng một thứ hàng hóa nào đó mang ra thị trường lại không đáp ứng đầy đủ nhu cầu thực tế, thì những người muốn mua thứ hàng đó với giá bằng tổng giá trị của nó (tiền thuê đất, tiền công, lợi nhuận) sẽ không mua được vì không có đủ thứ hàng mà họ cần mua. Để có được thứ hàng mình cần, một số người mua sẽ sẵn sàng trả giá cao hơn. Tất nhiên sẽ hình thành một sự cạnh tranh giữa họ với nhau, và

do đó giá thị trường sẽ ít nhiều cao hơn giá tự nhiên tùy theo mức độ khan hiếm hoặc sự giàu có của những người cạnh tranh cố giành cho được thứ hàng mình muốn mua. Sự khan hiếm cũng gây ra một sự cạnh tranh nhiều hoặc ít giữa những người giàu có như nhau tùy ở chỗ thứ hàng hóa đó quan trọng nhiều hay ít đối với họ. Do đó mà những thứ cần thiết cho đời sống trở nên vô cùng đắt đỏ khi một thành phố bị phong tỏa hay bị nạn đói.

Khi số lượng hàng hóa mang bán tại thị trường vượt quá nhu cầu thực tế, nó không thể bán hết được cho những người muốn mua với giá bằng toàn bộ giá trị của các mặt bằng đó (tiền thuê đất, tiền công, lợi nhuận). Một phần hàng hóa tất phải bán với giá rẻ hơn, và giá bán hạ này làm cho tổng giá trị hàng hóa bán ra bị giảm sút. Giá thị trường sẽ ít nhiều tụt xuống dưới giá tự nhiên tùy ở chỗ lượng hàng hóa dư thừa làm tăng nhiều hay ít sự cạnh tranh giữa những người bán hàng, và tùy mức độ họ thấy cần phải thanh toán ngay số hàng hóa họ có trong tay. Nhập quá nhiều các thứ hàng dễ hỏng

(thực phẩm, hoa quả ...) sẽ gây ra một sự cạnh tranh trên thị trường mạnh hơn nhiều so với các loại sản phẩm lâu bền, ví dụ như nhập cam so với nhập sắt vụn.

Khi số lượng hàng hóa mang bán ra thị trường chỉ vừa đủ để thỏa mãn nhu cầu thực tế của người tiêu dùng, giá thị trường tất nhiên sẽ chỉ vừa đứng hoặc chênh lệch chút ít so với giá tự nhiên. Toàn bộ hàng hóa chỉ có thể bán theo giá này, không thể nào tăng giá lên được. Những người bán bắt buộc phải chấp nhận bán với giá này, nhưng cũng không bắt buộc bán rẻ hơn, mặc dù có sự cạnh tranh trong buôn bán.

Số lượng của mỗi mặt hàng mang ra bán ở thị trường tất nhiên phải tương ứng với nhu cầu tiêu dùng thực tế. Những người sử dụng ruộng đất, sức lao động hay vốn để làm ra sản phẩm mang ra bán tại thị trường phải tính toán để số lượng sản phẩm đó sẽ không vượt quá nhu cầu tiêu dùng thực tế, và họ cũng luôn lo lắng để làm thế nào sản phẩm của họ luôn luôn đủ cung cấp cho thị trường, chứ không gây ra nạn khan hiếm hàng.

Nếu vào một thời điểm nào đó, số lượng hàng vượt quá nhu cầu thực tế, thì một vài cấu phần trong giá của hàng hóa làm ra phải gánh chịu sự thua lỗ khi phải bán dưới giá tự nhiên. Nếu tiền thuê đất bị giảm bớt thì người chủ đất sẽ lập tức rút bớt lại một phần đất đai của học. Nếu tiền công bị giảm thì người lao động giảm bớt sức lao động của mình, và nếu lợi nhuận giảm, thì người chủ cũng rút bớt số vốn dùng cho công việc này. Do đó, số lượng hàng hóa bán ra thị trường chẳng bao lâu sẽ giảm bớt để vừa đủ đáp ứng nhu cầu thực tế. Các thành phần cấu thành giá của hàng hóa sẽ tăng lên vừa đúng với tỷ suất tự nhiên và giá toàn phần lại trở về với giá tự nhiên của nó.

Nếu như ngược lại, số lượng một thứ hàng nào đó mang ra thị trường lại không đủ đáp ứng với nhu cầu tiêu dùng thực tế, một vài cấu phần của giá sẽ tăng lên cao hơn tỷ suất tự nhiên. Nếu đó là tiền thuế đất thì chủ đất phải chuẩn bị có thêm đất để tăng thêm lượng hàng hóa này, nếu là tiền công hoặc lợi nhuận thì lợi ích của người lao động và thương nhân, tất nhiên sẽ thúc đẩy

họ phải tăng thêm sức lao động và thêm vốn hơn nữa để tăng số lượng hàng hóa bán ra thị trường. Số hàng hóa tăng thêm sẽ mau chóng đáp ứng đầy đủ nhu cầu tiêu dùng thực tế. Tất cả các cấu phần của giá sẽ quay về với tỷ suất tự nhiên của nó và giá toàn phần sẽ trở về đúng với giá tự nhiên của nó.

Vì thế, giá tự nhiên là giá trung tâm mà tất cả các giá hàng hóa luôn luôn hướng về đó. Tai biến đôi khi có thể làm cho giá hàng hóa cao hơn giá tự nhiên và đôi khi làm cho giá hạ xuống đôi chút so với giá tự nhiên. Nhưng dù cho thế nào đi chăng nữa, mọi giá hàng đều hướng về giá tự nhiên.

Các ngành công nghiệp hàng năm đều cố gắng sản xuất để đáp ứng đầy đủ theo nhu cầu thực tế của thị trường. Các ngành này đều nhằm mang ra thị trường một số lượng hàng vừa đủ để cung cấp chứ không vượt quá nhu cầu thực tế đó.

Nhưng ở một vài ngành sản xuất, sản lượng hàng hóa làm ra hàng năm lại rất khác nhau về số lượng, trong khi các ngành khác chỉ luôn luôn

sản xuất ra một lượng hàng như nhau hoặc gần như nhau. Vẫn cùng một số người lao động trong ngành trồng trọt mỗi năm sản xuất ra những số lượng khác nhau về ngũ cốc, rượu vang, dầu thực vật, houblon, v.v … Nhưng những người thợ xe sợi và thợ dệt hàng năm sản xuất ra những số lượng như nhau hoặc gần như nhau về vải lanh hoặc các loại vải lên. Chỉ có sản lượng trung bình của một ngành công nghiệp có thể đáp ứng nhu cầu tiêu dùng thực tế trong bất kì tình huống nào. Vì sản lượng thực tế thường nhiều khi lớn hơn và cũng nhiều khi nhỏ hơn sản lượng trung bình, nên số lượng hàng hóa đem bán ở thị trường đôi khi vượt quá rất nhiều hoặc đôi khi lại thiếu hụt rất nhiều so với nhu cầu thực tế. Vì thế, cho dù nhu cầu không thay đổi, giá thị trường sẽ biến động đáng kể, đôi khi vượt lên trên và đôi khi xuống thấp hơn giá tự nhiên khá nhiều. Trong những ngành công nghiệp khác, sản lượng của những số người lao động ngang nhau, luôn luôn như nhau hoặc gần như nhau, cho nên sản lượng hàng hóa này có thể phù hợp hơn với nhu cầu thực tế. Vì vậy khi

nhu cầu thực tế không thay đổi, giá thị trường của hàng hóa có thể vẫn giữ nguyên và phù hợp với giá tự nhiên. Giá cả của một loại hàng này chỉ biến động khi nhu cầu tiêu dùng thay đổi, nhưng giá của loại hàng hóa khác biến động không những vì nhu cầu thay đổi và còn vì số lượng loại hàng hóa đó ở thị trường khi thì nhiều, khi thì ít, không đáp ứng quy luật cung và cầu.

Những biến động ngẫu nhiên và tạm thời về giá trị thị trường của một loại hàng hóa nào đó chủ yếu tác động đến các cấu phần tiền công và lợi nhuận trong giá hàng. Tiền thuê đất ít bị ảnh hưởng của những biến động đó. Tiền thuê này, nếu trả bằng tiền, thì hoàn toàn không bị tác động bởi những biến động về tỷ suất hoặc giá trị của nó. Tiền thuê đất mà bao hàm một tỷ lệ hoặc một số lượng sản phẩm thô nào đó tất nhiên sẽ bị tác động về giá trị hàng năm của nó bởi tất cả những biến động ngẫu nhiên và tạm thời về giá thị trường của sản phẩm thô đó; nhưng tiền thuê này rất ít khi chịu sự tác động của những biến động về tỷ suất hàng năm của

nó. Khi cùng nhau thỏa thuận điều kiện hợp đồng thuê đất, người chủ đất và người chủ trại cố gắng điều chỉnh tỷ suất này theo sự cân nhắc kỹ càng nhất của mình và quy định nó không phải theo giá ngẫu nhiên và tạm thời, mà theo giá thông thường, trung bình của sản phẩm.

Những biến động như vậy tác động đến cả giá trị và tỷ suất của tiền công hoặc của lợi nhuận tùy theo tình hình thị trường có dự trữ quá nhiều hay quá ít hàng hóa, hoặc tùy theo sự dồi dào hoặc khan hiếm lao động. Một tang lễ lớn làm cho giá vải đen tăng cao trong những trường hợp như vậy thị trường hầu như bao giờ cũng khan hiếm thứ vải này và như thế thương nhân được dịp phát tài nếu họ có một dự trữ lớn vải đen trong kho. Nó chẳng ảnh hưởng gì đến tiền lượng của người thợ dệt vì thị trường tồn trữ không đủ vải đen, chứ không phải thiếu lao động dệt vải, nhưng nó tăng tiền lương cho người làm thợ may công nhật vì thị trường lúc đó thiếu loại lao động này: đang có nhu cầu thực tế cần nhiều lao động hơn, nhiều công việc phải làm hơn. Giá tơ lụa và vải màu bị hạ, do đó giảm

lợi nhuận của thương nhân có quá nhiều loại vải vóc này trong kho. Tiếp theo đó là lương công nhân sản xuất các loại tơ lụa, vải vóc này cũng bị giảm sút vì lượng cầu về các mặt hàng này bị ngừng trong 6 tháng và có thể đến cả năm. Thị trường tràn đầy cả hàng hóa lẫn lao động.

Mặc dù giá thị trường của mỗi loại hàng hóa thường luôn luôn hướng về giá tự nhiên, nhưng đôi khi một sự kiện nào đó, một thiên tai nào đó, đôi khi những luật lệ đặt biệt nào đó có khả năng giữ giá thị trường, trong một thời gian khá lâu dài, cao hơn nhiều so với giá tự nhiên.

Khi đó tăng nhu cầu tiêu dùng thực tế, mà giá thị trường của một thứ hàng nào đó tăng lên rất nhiều so với giá tự nhiên, những lái buôn dùng số hàng dự trữ trong kho của họ tung ra bán trên thị trường, nhưng họ cố gắng che dấu sự kiện này để trục lợi riêng. Nếu như ai ai cũng biết như vậy, do bị lôi cuối bởi số tiền lời lớn nên rất nhiều lái buôn khác cũng tung hàng ra bán để kiếm lời. Khi nhu cầu tiêu dùng thực tế đã được thỏa mãn, tất yếu giá thị trường lại bị kéo trở lại giá tự nhiên và có thể đôi khi còn bị tụt

xuống hơn nữa. Nếu thị trường ở xa nơi ở của những người có hàng, thì bí mật này có thể giữ được lâu hơn, có thể tới một vài năm, và người có khả năng cung cấp mặt hàng gọi là khan hiếm đó có thể hưởng những khoản lợi nhuận đặc biệt mà không có người nào biết để cạnh tranh. Tuy nhiên, cũng phải thừa nhận là loại bí mật này rất ít khi giữ kín được lâu và món lợi nhuận đặc biệt thu được chỉ có thể kéo dài hơn thời gian giữ được bí mật một ít thôi.

Những loại bí mật về chế tạo công nghiệp có thể được giữ lâu hơn các loại bí mật về thương mại. Một người thợ nhuộm, sau khi đã tìm ra một phương thức chế biến một thứ màu riêng của mình bằng các vật liệu với giá mua rẻ bằng nửa giá đang bán, có khả năng được hưởng lợi ích của sự phát minh của ông ta suốt cả đời, nếu ông ta biết cách giữ kín phát minh đó, và nhiều khi còn truyền thụ lại cho con cháu. Ông ta sở dĩ thu được những món lời to lớn đặc biệt như vậy vì đó là nguồn lợi do lao động riêng của ông ta tạo ra. Nguồn lợi đó là loại tiền lương đặc biệt trả cho công sức lao động mà ông ta đã bỏ ra.

Nhưng do nguồn lợi lớn lại phát minh từ tiền vốn của ông ta, và toàn bộ số tiền để có một tỷ suất lãi nhất định, cho nên nguồn lợi lớn đó được coi là lợi nhuận của tiền vốn.

Việc tăng giá thị trường rõ ràng là kết quả của những sự việc tình cờ, ngẫu nhiên mà tác động của chúng đôi khi kéo dài nhiều năm liền.

Một vài sản phẩm tự nhiên đòi hỏi đất đai phải có một đặc tính nào đó cho nên toàn bộ đất đai một nước lớn tuy có khả năng sản xuất ra các sản phẩm đó nhưng sản lượng có thể không đủ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng thực tế.

Vì vậy toàn bộ sản phẩm khi đem ra thị trường chỉ có thể được bán cho những người tiêu dùng mua với giá cao hơn bình thường để trả tiền thuê loại đất có đặc tính này cùng với tiền lương lao động và lợi nhuận của số tiền vốn bỏ ra theo tỷ suất tự nhiên của chúng. Những loại sản phẩm đặc biệt như vậy, như tiền thuê đất trồng nho có đặc tính riêng về chất đất ở Pháp, không có một tỷ lệ giống nhau như tiền thuê các loại đất cũng màu mỡ và được chăm bón tốt ở những vùng lân cận. Ngược lại, tiền lương lao động và

lợi nhuận của tiền vốn sử dụng để sản xuất ra các loại sản phẩm đó để mang ra bán ở thị trường rất ít khi vượt ra ngoài tỷ lệ tự nhiên của chúng so với tiền công lao động và lợi nhuận của vốn ở những vùng lân cận.

Việc giá thị trường được nâng lên như vậy rõ ràng là do những nguyên nhân thiên nhiên, mà có thể ngăn cản không cho nhu cầu tiêu dùng thực tế được cung cấp đầy đủ, và có thể tiếp tục tác động mãi mãi như vậy.

Một công ty thương nghiệp hoặc một cá nhân được hưởng độc quyền về một mặt hàng thì chẳng khác gì có một bí mật thương mại hay công nghiệp. Những người giữ độc quyền luôn luôn giữ thị trường trong tình trạng không đủ hàng bằng cách không bao giờ cung cấp đầy đủ để đáp ứng nhu cầu thực tế của người tiêu dùng và do đó họ bán được hàng với giá cao hơn giá tự nhiên và nâng tiền thu nhập của họ, dù đó là tiền lương hay lợi nhuận cao hơn tỷ suất của chúng.

Giá bán độc quyền trong bất kỳ trường hợp nào cũng là giá cao nhất có thể có. Ngược lại, giá

tự nhiên, hay giá cạnh tranh tự do, là giá thấp nhất có thể có trong một thời gian dài, chứ chẳng phải lúc nào cũng như vậy. Giá độc quyền là giá cao nhất trong mọi trường hợp có thể vắt được của người mua hàng, hoặc người tiêu dùng sẽ phải đồng ý trả: giá tự do cạnh tranh là giá thấp nhất mà người bán thường có thể thu được và đồng thời có thể tiếp tục công việc kinh doanh của họ.

Các đặc quyền của các công ty, điều lệ về học nghề và thực tập, và tất cả các luật lệ khác nhằm hạn chế sự cạnh tranh trong phạm vi một nhóm nhỏ các nhà doanh nghiệp, cũng có cùng một chiều hướng như độc quyền, nhưng ở một mức độ ít hơn. Đó cũng chỉ là một thứ độc quyền mở rộng và luôn luôn cho phép những chủ doanh nghiệp giữ cho giá của những loại hàng hóa nhất định cao hơn giá tự nhiên và còn duy trì tiền lương lao động và lợi nhuận của vốn có phần nào cao hơn tỷ suất tự nhiên của chúng.

Việc nâng giá trị thị trường như vậy có thể kéo dài chừng nào còn tồn tại các nguyên nhân gây ra hiện tượng đó.

Giá thị trường của bất kỳ một thứ hàng hóa riêng biệt nào đó, mặc dù tiếp tục kéo dài ở mức trên giá tự nhiên, rất ít khi có thể tiếp tục kéo dài ở mức dưới giá tự nhiên. Bất kỳ cấu phần nào của giá thị trường bị trả dưới tỷ suất tự nhiên, những người mà quyền lợi bị ảnh hưởng tất sẽ cảm nhận ngay thấy mình bị thiệt hại, họ sẽ rút ngay số đất đai hoặc số lao động hoặc số vốn ra khỏi việc kinh doanh và như vậy số lượng hàng mang ra bán trên thị trường sẽ nhanh chóng giảm xuống vừa đủ để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng thực tế. Giá thị trường vì vậy sẽ ngay lập tức được nâng lên ngang với giá tự nhiên. Điều này ít nhất sẽ xảy ra khi có tự do hoàn toàn.

Điều lệ về học nghề và thời gian thực tập và những luật lệ về công ty cho phép người công nhận được hưởng lương cao hơn tỷ suất tự nhiên khi ngành công nghiệp chế tạo làm ăn tốt và thịnh đạt. Đôi khi ngành này bị giảm sút, suy thoái, người công nhân buộc phải nhận lương thấp hơn tỷ suất tự nhiên. Vì trong trường hợp đầu, họ đẩy nhiều người khác ra khỏi công việc

của anh ta và trong trường hợp sau, họ đẩy anh ta ra khỏi công việc làm ăn. Song, tác dụng của những luật lệ này không hạ lương công nhân lâu hơn và thấp hơn tỷ suất tự nhiên mà thường nâng lương họ cao hơn tỷ suất đó. Tác dụng của những luật lệ này một mặt có thể kéo dài trong nhiều thế kỷ, nhưng mặt khác nó có thể kéo dài không quá đời sống của một số thợ mà đã được tôi luyện trong nghề từ thời thịnh vượng. Khi họ đã qua đời, số người sau đó thay họ được nuôi dạy trong nghề sẽ biết cách làm cho ngành công nghiệp thích nghi với nhu cầu thực tế. Bộ máy đàn áp phải rất hung hãn như ở bán đảo Ấn Độ hay cổ Ai Cập (nơi mà mỗi người buộc phải tuân theo nguyên tắc tôn giáo là tiếp tục công việc làm của cha mình, và bị coi như phạm tội xúc phạm thần linh nếu anh ta thay đổi nghề của ông cha sang nghề khác), mới có thể, trong bất kỳ công việc gì và trong nhiều thế hệ, hạ tiền lương lao động hoặc lợi nhuận của tiền vốn thấp hơn tỷ suất tự nhiên.

Đó là tất cả những gì mà tôi nghĩ là hiện nay cần thiết phải xem xét, khi đề cập đến những

biến động ngẫu nhiên hoặc thường xuyên của giá thị trường so với giá tự nhiên.

Giá tự nhiên tự nó cũng thay đổi cùng với tỷ suất tự nhiên của các cấu thành, như tiền lương, lợi nhuận và tiền thuê nhà, đất. Ở mỗi nước, tỷ suất này biến động tùy theo hoàn cảnh như nước đó giàu hay nghèo, thịnh tiến, tĩnh lập hay suy thoái. Trong bốn chương sau, tôi sẽ cố gắng giải thích đầy đủ và rõ ràng với khả năng cho phép những nguyên nhân gây ra những biến động này.

Trước hết, tôi sẽ cố gắng giải thích những yếu tố nào chi phối tỷ suất tiền lương và tại sao những yếu tố đó lại bị tác động bởi tình trạng giàu, nghèo, thịnh tiến, tĩnh lập hay suy thoái của mỗi xã hội.

Hai là, tôi sẽ cố gắng trình bày những yếu tố nào chi phối tỷ suất lợi nhuận và chịu sự tác động như thế nào của những biến động tương tự về tình hình của xã hội.

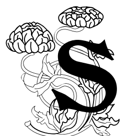
Mặc dù lương trả bằng tiền và lợi nhuận rất khác nhau trong cách sử dụng lao động và tiền vốn khác nhau; tuy nhiên cũng có một tỷ lệ nào

đó thường được hình thành giữa lương trả bằng tiền trong tất cả các cách sử dụng lao động khác nhau và lợi nhuận trả bằng tiền trong tất cả các cách sử dụng vốn khác nhau. Tỷ lệ này sẽ được nói rõ dưới đây. Nó phụ thuộc một phần vào tính chất của các công việc làm ăn khác nhau và một phần vào những đạo luật và chính sách của xã hội trong đó việc làm được thực hiện. Nhưng mặc dù bị lệ thuộc vào luật pháp và chính sách trong nhiều lĩnh vực, tỷ lệ này hình như ít bị tác động bởi tình trạng giàu hay nghèo của xã hội đó, bởi điều kiện xã hội đó thịnh tiến, tĩnh lập hoặc suy thoái mà tỷ lệ này vẫn không thay đổi hoặc gần như không thay đổi trong một tình huống.

Ba là, tôi sẽ cố gắng giải thích tất các các yếu tố chi phối tỷ lệ này.

Và cuối cùng bốn là, tôi sẽ cố trình bày những yếu tố nào chi phối tiền thuê nhà, đất hoặc nâng cao hay hạ thấp giá thực của mọi thứ vật dụng mà tiền thuê nhà, đất mang lại.

Chương VIII
TIỀN CÔNG LAO ĐỘNG



Sản phẩm lao động là sự đền bù tự nhiên hoặc là tiền công lao động.

Ở giai đoạn khởi đầu của mọi sự vật, khi mà chưa có sự chiếm hữu đất đai và tích lũy vốn, toàn bộ sản phẩm làm ra thuộc về người lao động. Họ chẳng có chủ đất mà cũng chẳng có chủ xưởng để phải chia sẻ sản phẩm.

Nếu tình trạng này tiếp tục, thì tiền công lao động chắc là đã được tăng lên cùng với những cải tiến về năng suất lao động do sự phân công lao động mang lại. Mọi thứ lẽ ra đã dần dần rẻ hơn. Mọi thứ được sản xuất ra bằng một lượng lao động ít hơn, và vì những hàng hóa được làm ra với lượng lao động ít hơn, và vì những hàng hóa được làm ra với lượng lao động như nhau tất nhiên sẽ được trao đổi với nhau, nên chúng cũng sẽ được mua hàng một sản phẩm có lượng lao

động ít hơn.

Nhưng mặc dù mọi vật có thể sẽ thật sự rẻ hơn trước nhiều, về bề ngoài nhiều thứ có thể đắt hơn trước, hoặc được dùng để đổi lấy một lượng hàng hóa nhiều hơn.

Chúng ta giả sử, chẳng hạn, là trong phần lớn các ngành sản xuất năng suất lao động đã được tăng lên gấp 10 lần, hoặc, nói một cách cụ thể, một ngày lao động có thể làm ra một lượng sản phẩm gấp 10 lần so với trước, nhưng trong một ngành sản xuất riêng biệt nào đó, năng suất lao động chỉ có thể tăng lên gấp đôi hoặc một ngày lao động chỉ có thể làm ra một lượng sản phẩm gấp hai lần so với trước mà thôi. Khi trao đổi sản phẩm một ngày lao động trong phần lớn các ngành sản xuất lấy sản phẩm một ngày lao động trong ngành sản xuất này thì lượng sản phẩm tăng lên 10 lần trong phần lớn các ngành chỉ đổi lấy lượng sản phẩm tăng lên 2 lần trong một ngành riêng biệt mà thôi. Do đó, một lượng sản phẩm trong ngành này, chẳng hạn một pound, hình như đắt hơn 5 lần so với trước đây. Song trên thực tế sản phẩm này lại rẻ hơn gấp

hai lần. Mặc dù lượng sản phẩm này đổi lấy 5 lần lượng hàng hóa khác, nó chỉ yêu cầu có một nửa lượng lao động để mua hoặc để sản xuất lượng sản phẩm đó. Việc mua bán sẽ dễ dàng hơn trước gấp hai lần.

Nhưng tình trạng ban đầu này mà trong đó người lao động được hưởng toàn bộ sản phẩm làm ra, không kéo dài quá thời kỳ mở đầu cho việc chiếm hữu ruộng đất và tích lũy vốn. Nó đã chấm dứt khá lâu trước khi có những cải tiến đáng kể về năng suất lao động và sẽ không có ý nghĩa nếu nói ở đây những tác động của nó tới sự đền bù hoặc tiền công lao động.

Khi mà ruộng đất trở thành vật tư hữu, người chủ đất tất nhiên đòi phải chia cho họ một phần sản lượng mà người lao động làm ra trên mảnh đất tư hữu đó. Tiền thuê ruộng đất là phần khấu trừ đầu tiên từ sản lượng mà sức lao động làm ra từ ruộng đất.

Thật ít khi thấy người làm ruộng lại có đủ lương thực để tự nuôi sống mình cho đến khi gặt hái được sản phẩm. Họ được nuôi sống bằng số tiền mà người chủ trại lấy tiền vốn của mình

ứng trước cho họ. Người chủ trại thuê mướn người lao động để cày mảnh đất của mình với mục đích là phải nhận được một phần sản phẩm do lao động của người này làm ra hoặc nhận được lợi nhuận từ vốn bỏ ra. Lợi nhuận này là phần khấu trừ thứ hai từ sản phẩm của người lao động được thuê mướn làm việc trên mảnh đất của người chủ.

Lợi nhuận được khấu trừ từ bất kỳ sản phẩm lao động nào. Trong tất cả các ngành chế tạo và mỹ nghệ, phần lớn người lao động đều phải cần chủ động trước cho họ vật liệu để làm việc và sản xuất và tiền công để sinh sống cho đến khi công việc được hoàn tất. Người chủ hướng một phần sản phẩm do lao động của những công nhân làm ra hoặc một phần giá trị mà lao động làm tăng thêm cho vật liệu khi đã là thành phẩm, và lợi nhuận của chủ là trong phần được chia này.

Đôi khi cũng có một người thợ sản xuất độc lập, tự mình có đủ vốn để mua vật liệu và để tự nuôi sống cho đến khi hoàn thành sản phẩm. Người này vừa là chủ vừa là thợ và được hưởng

toàn bộ sản phẩm lao động của mình hoặc toàn bộ giá trị mà lao động làm tăng thêm cho vật liệu được lao động tác động đến. Giá trị này thường bao gồm hai loại thu nhập khác nhau, thuộc về hai người khác nhau, đó là lợi nhuận của tiền vốn và tiền công lao động.

Những trường hợp như trên tuy nhiên cũng không nhiều. Trên toàn lục địa Châu Âu, cứ 20 thợ làm thuê cho chủ mới có 1 người sản xuất độc lập. Tiền công lao động đều được mọi người hiểu là để trả cho người lao động làm thuê cho chủ, còn người có vốn thuê mướn lao động là một người khác.

Tiền công lao động thông thường như thế nào là tùy theo bản hợp đồng thuê mướn nhân công ký kết giữa hai bên: chủ và thợ mà lợi ích của hai bên không bao giờ giống nhau. Người thợ, muốn có càng nhiều tiền công càng hay, nhưng người chủ lại muốn trả công càng ít càng tốt. Thợ kết hợp với nhau để đòi tăng lương, thì chủ cũng kết hợp với nhau để hạ tiền công lao động.

Cũng không khó khăn gì để có thể đoán trước

bên nào, thợ hay chủ, có lợi thế hơn trong các cuộc tranh chấp về tiền lương và buộc đối phương phải theo những điều kiện của mình đưa ra. Các chủ, vì ít hơn về số lượng, cho nên họ phối hợp với nhau dễ dàng hơn nhiều: đây là chưa kể đến luật pháp còn cho phép hoặc ít nhất là không ngăn cấm họ liên kết với nhau, trong khi đó lại ngăn cấm thợ kết hợp với nhau đòi quyền lợi. Không có đạo luật nào chống lại việc phối hợp hành động để hạ giá công lao động, nhưng có nhiều đạo luật không cho phép thợ liên kết đòi tăng tiền công lao động. Trong các cuộc tranh chấp giữa chủ và thợ, giới chủ có thể chịu đựng được lâu hơn. Chủ đất, chủ trại, chủ nhà máy hay công xưởng, người lái buôn. Dù chẳng thuê mướn một người thợ nào cũng có thể sống một vài năm bằng số tiền vốn sẵn có. Nhiều công nhân chẳng có đủ tiền để sinh sống trong một tuần, ít người có khả năng sống qua một tháng và rất ít người có đủ tiền sống cả năm, nếu không có việc làm. Về lâu dài mà nói, thợ cũng rất cần cho chủ cũng như chủ cũng phải cần đến thợ, nhưng sự cần thợ này không

cần thiết như vậy.

Chúng ta thường ít nghe nói đến giới chủ liên kết với nhau nhưng luôn nghe thấy những cuộc liên kết đấu tranh cần thợ. Nhưng nếu có một ai tin vào lời nhận định trên rằng giới chủ rất ít liên kết với nhau thì người đó thật là chẳng hiểu biết gì về sự đời cả và hoàn toàn không có một chút ý thức gì về vấn đề này. Giới chủ, bất kỳ ở đâu, luôn luôn liên kết với nhau trên một cơ sở thỏa thuận ngầm nhưng rất ăn ý với nhau để không tăng tiền công lao động cao hơn tỷ suất thực của nó. Vi phạm sự liên kết ngầm này là hành động đáng chê trách nhất, là sự nhục nhã đối với người chủ trước những người chủ khác. Chúng ta ít khi nghe nói đến sự liên kết ngầm này trong giới chủ vì đó là một tình trạng trong tự nhiên, bình thường không ai biết đến. Nhiều chủ nhà máy hoặc chủ xưởng chế tạo đôi khi ăn cánh với nhau và liên kết hành động chung để hạ tiền công lao động thấp hơn tỷ suất tự nhiên. Những hành động phối hợp chung đó được tiến hành với sự bí mật và yên lặng cao nhất cho đến khi bắt tay vào việc, và khi công nhân phải nhận

sự hạ công lao động, như đôi khi họ phải chịu, không chút kháng cự thì cũng ít ai biết đến việc này. Nhưng sự liên kết như vậy của giới chủ, tuy thế cũng đã nhiều khi bị chống trả kịch liệt thông qua sự hợp sức và đồng lòng của công nhân đòi cho tăng lương, công nhân lao động thường viện có đôi khi là giá thực phẩm tăng cao, đôi khi là chủ giành quá nhiều lợi nhuận khấu trừ sản phẩm do họ làm ra. Nhưng dù cho những hành động liên kết của công nhân có tính tấn công hay phòng vệ, những hành động đó được rất nhiều người biết đến. Để làm cho những yêu sách của mình chóng đi tới kết quả, công nhân thường làm ầm ỉ và đưa ra những phản đối om sòm và đôi khi còn sử dụng hình thức bạo lực mạnh mẽ nhất. Họ hành động một cách tuyệt vọng và còn tỏ ra khá điên rồ vì họ chỉ còn một sự lựa chọn hoặc họ phải chết đói hoặc họ phải làm cho chủ sợ hãi mà đồng ý ngay với những yêu sách mà họ đưa ra. Trong những trường hợp này, giới chủ cũng làm rùm beng không kém gì đối phương và không ngừng yêu cầu viên chánh án dân sự giúp đỡ để thi hành

một cách triệt để những đạo luật đã được ban hành chống lại cuộc đấu tranh của người lao động. Do sự can thiệp của viên chánh án dân sự, sự ngoan cố của giới chủ và cuối cùng là do phần lớn các công nhân không đủ lương ăn để kéo dài cuộc đấu tranh, cho nên hành động liên kết của họ kết thúc mà không hề mang lại một kết quả nào trừ việc các người cầm đầu bị trừng trị hoặc đi đến một tình trạng suy sụp.

Trong những cuộc tranh chấp với công nhân, giới chủ thường có lợi thế. Tuy nhiên có một mức mà thấp hơn nó khó mà có thể giảm được tiền công ngay cả của loại lao động thấp nhất.

Một người luôn luôn phải kiếm sống bằng lao động của mình, và tiền lương của người đó ít nhất phải vừa đủ để nuôi sống anh ta. Tiền lương đó trong nhiều trường hợp còn phải nhiều hơn ít nữa, nếu không thì người đó khó có thể nuôi nổi gia đình mình, và dòng họ của những người lao động đó không thể tồn tại quá được một thế hệ. Ông Cantilion đã giả sử về vấn đề này là những người lao động bình thường thuộc loại bét nhất cần phải kiếm được là gấp đôi số

tiền cần thiết để nuôi sống chính họ để có thể nuôi được hai con; lao động của người vợ, vì còn phải làm nhiệm vụ trông nom con cái, nên chỉ kiếm đủ nuôi thân thôi. Nhưng theo như tính toán, một nửa số con đẻ ra thường chết yểu trước khi đến tuổi trưởng thành. Vì vậy, người lao động nghèo nhất, nếu theo như cách tính toán nói trên, cần phải nuôi 4 con, trong đó chỉ có hy vọng là hai đứa sẽ sống đến lúc trưởng thành. Nhưng số tiền cần thiết để nuôi 4 đứa trẻ có thể gần bằng số tiền để nuôi một người lớn. Tác giả này nói thêm là một người nô lệ có đầy đủ sức lao động có thể làm ra đủ lương thực và các thứ cần dùng để tự nuôi mình gấp hai lần, và một người lao động tầm thường nhất cũng không thể kiếm ăn kém hơn một người lao động nô lệ khỏe mạnh. Như vậy rõ ràng là để có thể nuôi sống một gia đình, người chồng và người vợ, bằng sức lao động của chính họ, dù cho lao động đó là loại thấp nhất trong lao động bình thường, cũng cần phải kiếm được nhiều hơn số tiền cần thiết để tự nuôi sống mình, nhưng tỷ lệ nhiều hơn là bao nhiêu hoặc theo cách tính toán

trên đây, hoặc theo một cách nào khác, thôi không dám tự mình quyết định tỷ lệ này.

Có những hoàn cảnh nào đó đôi khi mang lại lợi thế cho người lao động và giúp họ nâng tiền lương lên khá cao so với tỷ lệ này, tỷ lệ thấp nhất phù hợp với những con người bình thường mà thôi.

Khi ở một nước nào đó có một mức cầu luôn luôn cao về nhân công: người làm công ăn lương, thợ thủ công, thợ công nhật, đầy tớ thuộc đủ các loại, và khi năm sau tạo ra nhiều công việc làm hơn năm trước, thì công nhân lao động không cần phải liên kết với nhau đòi tăng lương. Do có sự khan hiếm nhân công, cho nên giới chủ phải cạnh tranh với nhau trả giá cao hơn để thuê cho đủ số công nhân cần thiết, như vậy họ tự phá vỡ luật lệ là phải liên kết với nhau để không tăng lương cho người lao động.

Nhu cầu thuê thêm lao động không thể vượt qua mà chỉ theo đúng với tỷ lệ tăng của quỹ dùng để trả lương. Quỹ này gồm hai loại: một là, thu nhập dư ra so với mức cần thiết để sinh sống; và thứ hai là, tiền vốn dư ra so với số cần

thiết để thuê người làm cho chủ.

Khi người chủ ruộng đất, người hưởng trợ cấp hàng năm hoặc người giàu, có những khoản tiền thu nhập nhiều hơn là họ cần để nuôi gia đình mình, thì họ thường sử dụng toàn bộ hay một phần số tiền dư thừa để thuê mướn một hoặc vài người đầy tớ. Do khoản tiền dư thừa tăng, cho nên họ tất nhiên muốn tăng số người phục vụ họ.

Khi một người thợ kiếm ăn độc lập, như thợ dệt vải hoặc thợ đóng giày, có trong tay một số tiền vốn nhiều hơn là đủ để mua vật liệu cho công việc sản xuất của anh ta và để nuôi sống anh ta và gia đình cho đến khi bán hàng hết hàng, thì tất nhiên anh ta muốn thuê thêm một hoặc vài người thợ bằng số tiền dư thừa đó để kiếm thêm lời do lao động của họ mang lại. Số tiền dư thừa này càng tăng thì anh ta càng thuê thêm nhiều thợ.

Vì vậy nhu cầu thuê người lao động làm công ăn lương tất yếu tăng lên theo mức tăng thu nhập và vốn của mỗi nước. Tăng thu nhập và tăng vốn là tăng của cải của quốc gia. Do đó nhu

cầu thuê mướn thêm lao động làm công ăn lương sẽ tăng lên cùng với việc tăng thêm của cải quốc dân. Nhu cầu này sẽ không tăng, nếu của cải quốc dân không tăng.

Không phải sự giàu có của đất nước mà là sự gia tăng liên tục của cải trong nước đã làm cho tiền công lao động tăng lên. Cho nên không phải ở các nước giàu có nhất, mà là ở những nước phồn vinh, thịnh đạt nhất hoặc ở các nước trở nên giàu có nhanh chóng nhất, tiền công lao động được nâng lên cao nhất. Nước Anh hiện nay là nước giàu có hơn nhiều so với các nơi khác ở Bắc Mỹ. Nhưng tiền công lao động ở Bắc Mỹ, lại cao hơn so với ở Anh. Ở thành phố New York, những người lao động bình thường một ngày kiếm được 3 shilling 6 penny tiền Mỹ, bằng 2 shilling của đồng bảng Anh. Tiền lương của thợ mộc đóng tàu là 10 shilling 6 penny tiền Mỹ, cộng với số chrome trị giá 6 penny tiền Anh, tổng cộng bằng 6 shilling 6 penny đồng bảng Anh; thợ mộc làm nhà và thợ nề kiếm được 8 shilling, bằng 4 shilling 6 penny của đồng bảng Anh; thợ may công nhật kiếm được 5 shilling

bằng khoảng 2 shilling 10 penny đồng bảng Anh. Tiền công trả như trên đều cao hơn ở London và người ta xác nhận là tiền lương ở những vùng thuộc địa khác cũng cao như ở New York. Giá thực phẩm ở bất kỳ nơi nào ở Bắc Mỹ đều thấp hơn ở Anh. Bắc Mỹ không hề biết đến sự khan hiếm, đói kém. Gặp lúc mùa màng xấu nhất, nhân dân vẫn có đủ lương thực để sử dụng mặc dù xuất khẩu giảm đi. Nếu giá lao động bằng tiền ở các thuộc địa Anh ở Bắc Mỹ cao hơn ở chính quốc thì giá thực tế của lao động làm có thể mua được những thứ cần thiết và tiện nghi cho đời sống, lại còn cao hơn nhiều.

Cho dù Bắc Mỹ chưa giàu bằng Anh nhưng lại tỏ ra thịnh vượng và phát triển nhanh và mạnh hơn Anh nhiều trong việc thu hoạch các của cải để làm giàu. Dấu hiệu chứng tỏ sự thịnh vượng của bất kỳ nước nào là sự tăng số dân. Ở Anh và phần lớn các nước Châu Âu khác, dân số được giả thiết là khoảng tăng gấp đôi trong vòng 500 năm. Ở các thuộc địa Anh ở Bắc Mỹ, số dân tăng gấp đôi trong vòng 20 -25 năm. Không phải như hiện nay số dân tăng là do có sự nhập cư của

những người ở nhiều nơi khác đến, mà lúc đó là do số dân tự tăng nhanh. Những người già thường có từ 50-100 hay hơn nữa con cháu. Lao động được đền bù tốt, cho nên các gia đình đông con không thấy việc có nhiều con là gánh nặng mà lại là nguồn mang lại sự giàu có cho gia đình và sự thịnh vượng cho bố mẹ.

Lao động của một đứa con trước khi rời gia đình ra ở riêng được tính ngang giá 100 bảng. Một bà quả phụ với 4-5 con ở đây được mọi người tán tỉnh và xin lấy làm vợ vì được coi như một thần tài mang lại sự giàu có, cứ không như những người góa chồng như thế ở Châu Âu thì khó mà kiếm được tấm chồng lần thứ hai. Giá trị của đàn con là điều khuyến khích lớn nhất cho mọi cuộc hôn nhân. Không có gì đáng ngạc nhiên khi thấy dân Bắc Mỹ thường lấy vợ, lấy chồng khi còn ít tuổi. Mặc dù những cuộc hôn nhân sớm sủa đó mang lại khá nhiều nhân khẩu, người ta vẫn không ngớt than phiền về sự khan hiếm nhân công. Nhu cầu về lao động và quỹ dành để thuê mướn họ tăng lên quá nhanh, nếu không nói là nhanh hơn khả năng tìm thuê

được người lao động.

Mặc dù là một nước rất giàu có, nhưng nếu cứ dậm chân tại chỗ, không làm cho của cải sinh sôi nảy nở, thì tiền công lao động cũng khó có thể cao được. Quỹ để trả công lao động, tiền thu nhập và vốn của người dân trong nước có thể ở mức độ lớn nhất nhưng nếu quỹ lương và thu nhập vẫn giữ nguyên như vậy hoặc gần như vậy trong một vài thế kỷ, thì số người lao động cần hàng năm có thể dễ dàng và thậm chí rất dễ dàng tìm thuê được. Không còn cảnh khan hiếm nhân công, giới chủ cũng chẳng cần phải cạnh tranh với nhau trả lương cao để thuê mướn họ. Số lượng nhân công trong trường hợp này trở nên nhiều hơn số công việc dành cho họ. Do số công việc có rất ít, người lao động thiếu việc làm lại nhiều, họ buộc phải cạnh tranh nhau để giành cho mình việc làm. Nếu ở những nước như vậy tiền công lao động trước đây có thể đủ để nuôi sống người lao động và gia đình, thì sự cạnh tranh giành việc làm giữa những người lao động và lợi ích của giới chủ sẽ nhanh chóng giảm tiền công xuống mức thấp nhất của người

bình thường. Trung Hoa đã có thời kỳ giàu có nhất, vì đất đai màu mỡ, phì nhiêu lại được cày cấy, chăm bón tốt nhất, với những người cần cù và số dân đông nhất thế giới. Nhưng nước này cứ dậm chân tại chỗ từ thế kỷ này sang thế kỷ khác, Mareo Polo, người đến Trung Hoa hơn 500 năm trước đây, đã tả đời sống của dân chúng, sự cần cù lao động của họ và mức đông dân cũng chẳng khác gì những người du lịch ngày nay tả về họ.

Có thể Trung Hoa đã có nhiều của cải và trở nên giàu có từ trước khi Marco Polo đến thăm và từ đó đến nay phát triển rất chậm. Theo lời kể của những người đến Trung Hoa ngày nay, tuy có nhiều sự trái ngược về những khía cạnh khác nhau, nhưng họ đều nhất trí là tiền công lao động thấp và người lao động gặp nhiều khó khăn trong việc nuôi sống gia đình. Họ cảm thấy thỏa mãn khi được một vài lon gạo sau một ngày lao động cật lực trên đồng ruộng. Người thợ thủ công còn ở trong tình trạng tồi tệ hơn. Đáng lẽ ra họ ngồi đợi công việc làm tại xưởng theo yêu cầu của khách hàng như ở Châu

Âu, thì họ lại phải đi lang thang ngoài đường phố với bộ đồ nghề trên vai để mời chào mọi người thuê mướn họ, làm như thể đi xin công việc vậy. Sự nghèo khó của các tầng lớp dưới trong dân chúng Trung Hoa còn vượt xa số phận của những dân tộc nghèo nàn, cơ cực ở Châu Âu. Ở vùng chung quanh Quảng Châu, người ta thường nói là có hàng trăm, hàng nghìn gia đình chẳng có nhà ở trên mặt đất mà sống trong thuyền trên các dòng sông và kênh lạc. Họ sống thiếu thốn quá đỗi đến mức họ vớt cả những đồ ăn thừa mà các tàu Châu Âu vứt bỏ. Những súc vật chết, như chó hay mèo, mặc dù đã tương đối thối và nặng mùi, đều được họ sử dụng như một thứ lương thực ngon lành nhất đối với nhân dân các nước khác. Hôn nhân được khuyến khích ở Trung Hoa, họ sinh con đẻ cái không phải vì chúng đem lại lợi ích vật chất gì cho họ, mà là để cho chúng tự do chết dần chết mòn vì không có gì để sống.

Trung Hoa tuy dậm chân tại chỗ nhưng không có dấu hiệu gì chứng tỏ nước này tụt lùi lại đằng sau. Dân chúng vẫn sinh sống khá đông

tại các thành thị. Nông dân vẫn nhẫn nại canh tác trên mảnh đất quê hương không chút lơ là. Họ làm đầy đủ, hoặc ít nhất cũng gần đầy đủ mọi công việc đồng áng, gặt hái cần thiết mỗi năm, và quỹ dành để nuôi sống họ không bị giảm đi. Những người lao động thuộc tầng lớp thấp nhất, bất kể thiếu thốn về vật chất và thường kiếm không đủ sống, đã cố gắng làm thêm đủ mọi công việc để có thể duy trì dòng tộc của họ.

Điều này sẽ khác ở một nước mà quỹ dùng để trả công lao động bị suy sụp. Thường thường năm sau nhu cầu về đầy tớ và người lao động được giảm đi so với năm trước. Nhiều người được đào tạo với trình độ nghiệp vụ cao hơn, nhưng vì không có đủ công việc làm, nên đã phải bằng lòng tìm việc ở các ngành có trình độ nghiệp vụ thấp hơn. Các ngành sử dụng trình độ nghiệp vụ thấp này, không những có quá nhiều người lao động dư thừa rồi, lại còn phải gánh chịu sự dư thừa lao động của các ngành cao hơn, cho nên sự cạnh tranh giành công việc làm trở nên hết sức gay gắt và tất yếu dẫn đến việc hạ

thấp lương lao động xuống tới mức tồi tệ nhất mà người lao động phải cam chịu để tồn tại. Nhiều người cũng chẳng thể tìm ra công việc làm, ngay cả khi chấp nhận những điều kiện nặng nề như vậy, và do đó họ không còn cách gì khác ngoài chịu chết đói hoặc bị đẩy đến chỗ phải đi ăn xin, ăn mày hoặc phạm những tội ác để có được tiền sinh sống. Thiếu thốn, đói khổ và chết chóc là những điều tất nhiên xảy ra với giai cấp đó và từ đó lại lan sang các giai cấp trên cho đến khi số dân trong nước giảm xuống tới mức có thể đảm bảo sinh sống bằng tiền thu nhập và số vốn còn lại. Điều này được phản ánh qua hoàn cảnh thực tế ở Bengai và ở một vài khu định cư của Anh ở Đông Ấn. Ở một nước đất đai phì nhiêu mà trước kia số dân còn ít ỏi, ở đó thời bây giờ kiếm ăn sinh sống cũng không có gì khó khăn lắm nhưng hàng năm ba tới bốn trăm nghìn người phải chịu chết đói, vì thế có thể tin rằng ở nước đó ngày nay quỹ dùng để nuôi sống những người lao động nghèo đang giảm đi nhanh chóng. Tình trạng khác nhau giữa Bắc Mỹ và Đông Ấn thể hiện một cách sinh động sự tài

giỏi của Hiến chương Anh quốc trong việc bảo vệ và cai trị Bắc Mỹ và sự thống trị nghiệt ngã và áp lực quá đáng của công ty thương mại Đông Ấn của Anh.

Đền bù đầy đủ sức lao động là một triệu chứng tự nhiên của việc tăng thêm của cải của đất nước. Việc duy trì sự sinh sống của người lao động nghèo khổ ở mức độ quá ư thiếu thốn, trái lại, là một triệu chứng tự nhiên cho thấy mọi vật đang ngừng trệ và dân chúng đang đói khổ và chết dần chết mòn, như thế họ sẽ nhanh chóng bị tụt hậu.

Ở Anh hiện nay, tiền công lao động rõ ràng là cao hơn mức cần thiết để giúp cho người lao động có thể nuôi nổi gia đình họ. Để có được sự hiểu biết về điểm này, không cần thiết phải đưa ra những tính toán để xem thế nào là số tiền ít nhất cần cho người lao động dùng để nuôi gia đình. Có nhiều triệu chứng cho thấy là tiền công lao động ở bất kỳ đâu cũng không kém mức tối thiểu này mà bất kỳ người dân thường nào cũng phải kiếm được.

Trước hết, ở tất cả các nơi ở Anh, người ta

thấy có sự khác biệt, ngay cả ở những loại lao động thấp nhất, giữa tiền công mùa đông và tiền công mùa hè. Công mùa hè bao giờ cũng cao nhất. Nhưng việc nuôi gia đình vào mùa đông lại tốn kém hơn nhiều vì phải chi tiêu mua nhiên liệu sưởi. Vì vậy, tiền công được trả cao nhất khi chi tiêu lại ít nhất, rõ ràng là tiền công không được điều chỉnh bằng sự cần thiết phải chi tiêu nhiều hơn mà bằng số lượng và giá trị của sản phẩm. Một người lao động biết lo xa phải tìm cách dành dụm một phần tiền công mùa hè để thanh toán chi phí cao về mùa đông và bằng cách làm như vậy, tiền công của cả năm có thể trang trải chi phí của toàn gia đình anh ta trong cả năm. Một người nô lệ, hay bất kỳ ai dựa vào người khác để sinh sống hàng ngày, thì không thể làm được như vậy.

Thứ hai, tiền lương lao động ở Anh không biến động theo giá lương thực, thực phẩm. Giá thực phẩm thường thường thay đổi từ năm này qua năm khác, tháng này qua tháng khác. Nhưng ở nhiều nơi, tiền công lao động vẫn giữ y nguyên không thay đổi có khi đến một nửa thế

kỷ. Nếu ở những nơi đó, người lao động nghèo có thể nuôi được gia đình trong những năm đắt đỏ là vì họ dành dụm được tiền trong những năm lương thực dồi dào và rẻ. Giá lương thực cao trong 10 năm qua không làm cho tiền công lao động được nâng lên đáng kể ở nhiều nơi trong nước Anh. Tiền công có được nâng lên ở một vài nơi nhưng không phải do giá lương thực cao mà là do nhu cầu về lao động tăng.

Thứ ba, giá thực phẩm biến động tùy theo từng năm nhưng tiền công lao động lại thay đổi tùy theo từng vùng. Giá bánh mì và thịt thường không thay đổi hay hầu như không thay đổi ở phần lớn các vùng trên đất nước Anh. Bánh mì, thịt và nhiều loại thực phẩm khác bán lẻ cho người lao động nghèo nơi chúng rẻ, và rẻ hơn vì những lý do mà tôi sẽ giải thích dưới đây. Nhưng tiền công lao động ở một thành phố lớn và những vùng lân cận thông thường cao hơn các nơi khác ở xa thành phố vài dặm khoảng 1/4 hoặc 1/5, tức là 20 đến 25%. 18 penny một ngày công lao động có thể tính là giá trả công thông thường ở London và vùng xung quanh.

Nếu ở xa hơn độ vài dặm, giá công lao động hạ xuống còn 14 đến 15 penny. 10 penny là giá công lao động một ngày ở Edinburgh và vùng lân cận. Nếu ở xa hơn độ vài dặm, giá công lao động tụt xuống còn 8 penny – đây là giá thông thường ở hầu hết các vùng đất thấp tại Scotland, ở xứ này, giá công lao động biến động ít hơn nhiều so với ở Anh. Sự chênh lệch về giá công lao động như vậy chưa đủ hấp dẫn để chuyển một người từ vùng này sang vùng khác, nhưng lại gây ra sự chuyên chở một khối lượng hàng hóa lớn không những từ vùng này đến vùng khác mà cả từ nước này sang nước khác, làm cho giá cả gần như bằng nhau. Kinh nghiệm cho thấy con người là khó di chuyển nhất. Nếu một người lao động nghèo có thể nuôi gia đình ở những nơi thuộc vương quốc Anh mà ở đó giá công lao động thấp nhất, thì họ tất sẽ trở thành giàu có, nếu sống ở những nơi giá lao động cao nhất.

Thứ tư, những biến động về giá công lao động không những không phù hợp về thời gian hoặc không gian với giá thực phẩm, mà thường là

trái ngược hẳn.

Giá thóc lúa, lương thực của người bình dân, đắt hơn ở Scotland so với ở Anh mà từ nước này Scotland hàng năm nhập rất nhiều. Giá công lao động, ngược lại ở Anh lại đắt hơn ở Scotland. Do đó, nếu người lao động nghèo có thể nuôi gia đình ở xứ này của vương quốc Anh, thì họ có thể trở thành giàu có khi chuyển đến vùng khác trong cùng một vương quốc. Bột yến mạch là một thứ lương thực tốt nhất của người lao động bình thường ở Scotland nhưng loại này thông thường kém phẩm chất so với loại tương tự ở các vùng khác ở Anh. Nhưng sự khác biệt về cách sinh hoạt không phải nguyên nhân mà là hậu quả của sự chênh lệch về tiền công lao động, mặc dù, do hiểu lầm, tôi thường được giải thích sự khác biệt đó chính là nguyên nhân. Không phải vì một người đi xe ngựa và người láng giềng của ông ta đi bộ mà người này giàu, người kia nghèo, mà vì người này giàu nên có xe ngựa, và vì người kia nghèo nên phải đi bộ.

Vào thế kỷ trước, thóc lúa đều đắt hơn ở cả hai vùng của vương quốc Anh so với giá hiện

nay. Đây là một thực tế hiển nhiên không thể nghi ngờ gì, và chứng cớ của nó lại có tính quyết định đối với Scotland hơn là đối với Anh. Mặc dù ở cả hai vùng của liên hiệp vương quốc Anh, giá thóc lúa có phần nào chắc chắn rằng giá công lao động còn rẻ hơn nhiều. Nếu như người lao động nghèo có thể nuôi gia đình họ thời bây giờ, thì chắc chắn bây giờ họ còn dễ chịu hơn nhiều. Vào thế kỷ trước, tiền công lao động bình thường phổ biến trên trong phần lớn xứ Scotland là 6 penny vào mùa hè và 5 penny vào mùa đông. Ba shilling tiền công trong một tuần, giá công này hãy còn tiếp tục được trả ở một vài nơi ở vùng cao và ở các đảo phía tây. Tiền công thông thường nhất của người lao động bình thường trên phần lớn miền đất thấp hiện nay là 8 penny một ngày. Giá công này cao hơn: 10 penny, đôi khi 1 shilling, ở Edinburgh và những tỉnh giáp với Anh và ở cả một vài nơi mà gần đây có nhu cầu về nhân công nhiều hơn như Giasgow, Carron, Ayrshire,...

Ở nước Anh, những tiến bộ về nông nghiệp, công nghiệp chế tạo và thương mại đã bắt đầu

sớm hơn nhiều so với xứ Scotland. Cùng với những tiến bộ đó, người chủ đòi hỏi nhiều nhân công hơn và do đó giá công lao động tất nhiên phải tăng lên. Do đó, vào thế kỷ trước cũng như ở thế kỷ hiện nay, tiền công lao động ở Anh cao hơn so với ở xứ Scotland. Giá công lao động thực sự đã tăng lên khá nhiều từ thời đó, mặc dù thật khó mà biết được tiền công lao động đã tăng lên bao nhiêu và tiền công rất đa dạng và trả tùy theo vùng, và tùy theo loại công việc. Năm 1614 người lính bộ binh đã được trả lương cũng chẳng khác gì hiện nay, 8 penny một ngày. Khi sắp xếp tiền lương trả cho binh lính, người ta đã tính trên cơ sở tiền công thông thường của những người lao động bình thường mà chính từ tầng lớp người này binh lính thường được tuyển mộ. Chánh Án Tòa án tối cao Hales, trong bài viết dưới thời vua Charles II, đã tính toán chi tiêu cần thiết của một gia đình lao động gồm 6 người: cha, mẹ và hai con có khả năng lao động và hai con nhỏ chưa lao động được, số tiền cần thiết này là 10 shilling một tuần, hoặc 26 bảng một năm. Nếu họ kiếm không đủ số tiền này

bằng sức lao động, họ tất yếu phải xoay sở bằng cách ăn cắp hay ăn xin, ông ta đã giả định như vậy. Ông ta đã có nhiều cố gắng làm một cuộc điều tra tỉ mỉ về vấn đề này. Năm 1688, ông Gregory King có tài về mật số học chính trị đã được tiến sĩ Davenant hết sức thần phục và ca ngợi, đã tính toán tiền thu nhập trung bình của người lao động và đầy tớ ở ngoài (không ở trong nhà chủ) phải vào cỡ 15 bảng một năm để nuôi một gia đình mà ông giả sử là có 3 người rưỡi (tính trung bình). Những tính toán của ông ta, tuy có khác về bề ngoài, nhưng lại rất phù hợp với tính toán của ông Chánh Án Hales. Cả hai đều giả định là chi tiêu hằng tuần của những gia đình như thế vào khoảng 20 penny 1 người. Cả thu nhập bằng tiền và chi tiêu của những gia đình này tăng lên khá nhiều kể từ thời gian đó trên khắp mọi nơi ở vương quốc Anh. Có thể có nơi khá hơn, cũng có nơi kém hơn, nhưng có lẽ hiếm thấy ở nơi nào đó lại quá nhiều như trong một vài bản tường trình huyênh hoang về tiền công lao động hiện nay mới được công bố cho công chúng biết. Cũng cần phải nhận xét rằng

tiền công lao động không thể xác định được cụ thể và chính xác ở bất kỳ nơi nào vì tại cùng một nơi và cùng một công việc tiền lương nhiều khi được trả khác nhau. Tiền lương không phụ thuộc vào khả năng của người thợ mà còn tùy thuộc vào tính rộng rãi hay hẹp hòi của người chủ.

Ở nơi nào tiền công không do luật pháp điều chỉnh, tất cả những gì chúng tôi có thể tham vọng xác định là tiền công của những công việc thông thường nhất mà thôi. Kinh nghiệm cho thấy là luật pháp không bao giờ có thể điều chỉnh đúng được tiền công mặc dù luật pháp có ý muốn làm như thế.

Sự đền bù thực tế cho lao động, số lượng hàng thiết yếu và mọi tiện nghi cho đời sống mà sức lao động mang lại cho người lao động trong thế kỷ hiện nay, có thể đã tăng lên nhiều hơn là giá công lao động tính bằng tiền. Thóc lúa rẻ hơn trước. Nhiều thứ lương thực khác nữa, mà từ đó người lao động nghèo cần cù có thể tìm thấy được những thức ăn ngon lành, lại còn rẻ hơn nhiều. Chẳng hạn, khoai tây hiện nay chỉ bằng

nửa so với 20, 40 năm trước. Giá cả cũng tương tự như vậy đối với củ cải, cà rốt, cải bắp. Những thứ trước đây người ta thường trồng bằng cái cuốc trong tay, ngày nay được trồng trọt bằng cái cày và sức kéo của con vật. Tất cả mọi thứ thu hoạch từ vườn đều bán rẻ hơn trước. Cần phải nhắc lại ở đây là trong thế kỷ trước, nước Anh phải nhập từ Flanders phần lớn táo và củ hành tỏi nữa, những thứ người Anh rất hay tiêu dùng thì nay được trồng ở khắp nơi với giá có thể chấp nhận được. Ngành công nghiệp chế tạo vải lanh và vải len đã có những bước tiến bộ dài, như vậy đã cung cấp đủ cho người lao động những thứ hàng vải vóc với giá rẻ hơn và phẩm chất tốt hơn. Đó là chưa kể đến công nghiệp chế tạo các đồ dùng bằng kim khí cũng như các đồ vật cần dùng trong gia đình như bàn, ghế, tủ, giường,… Giá xà phòng, nến , da và các thứ đồ dùng có men đã bị đắt hơn nhiều chủ yếu do bị đánh thuế. Tuy vậy, người lao động cũng chẳng bị thiệt thòi gì nhiều mặc dù họ cũng phải dùng các thứ nói trên vì giá hàng của các vật phẩm này tuy có cao nhưng họ lại được đền bù bằng

giá hạ của nhiều loại hàng khác, nhất là lương thực, thực phẩm. Điều than phiền là việc dùng xa xỉ phẩm đã xâm nhập đến các tầng lớp thấp nhất và người lao động nghèo không còn bằng lòng với các loại lương thực, thực phẩm, quần áo và nhà ở mà trước kia họ rất thỏa mãn khi có được, điều than phiền này khẳng định là không chỉ giá công lao động, mà cả nước đền bù thực tế cho lao động tăng lên.

Vậy sự tiến bộ trong hoàn cảnh sinh sống của các tầng lớp nghèo được coi là một điều tốt hay một điều bất lợi cho xã hội? Câu trả lời mới thoạt đầu hình như cũng khá đơn giản. Đầy tớ, người lao động và thợ thủ công các loại chiếm phần lớn số dân trong mọi xã hội. Nhưng điều gì làm cho hoàn cảnh của họ ngày càng tốt hơn không thể coi là bất lợi cho xã hội, cho toàn thể đất nước. Không có một xã hội nào lại có thề phồn vinh, hạnh phúc trong khi đa số dân chúng sống khổ sở, cơ cực. Cần phải có sự công bằng trong đời sống xã hội, những người nào làm ra mọi của cải: lương thực, vải vóc, nhà cửa cho toàn xã hội, cần phải được hưởng một phần

số của cải mà họ làm ra bằng sức lao động của chính họ.

Sự nghèo đói phần nào làm nản lòng nhưng không bao giờ có thể ngăn chặn các cuộc hôn phối vì nó làm cho các thế hệ nối tiếp nhau nẩy nở. Một phụ nữ ở vùng cao tuy đang chết đói dở nhưng vẫn đẻ ra hơn 20 người con. Trong khi một quý bà giàu có, xinh đẹp thường lại chẳng có một lần sinh nở nào và nếu như sinh hạ được 2, 3 con, thì bà ta đã cảm thấy kiệt quệ về sức lực. Tình trạng vô sinh thường hay thấy ở những người đàn bà giàu có, nhưng rất hiếm thấy trong số những người nghèo. Cảnh phong lưu, sung túc của phụ nữ, trong khi kích thích đam mê mọi thú vui thì lại thường làm cho họ mất hết khả năng sinh đẻ.

Cái nghèo mặc dù không ngăn chặn được quá trình sinh đẻ, nhưng lại gây ra nhiều khó khăn trong việc nuôi con. Một cây non mới mọc, nhưng khí hậu lạnh lẽo và khắc nghiệt tất sẽ làm cho cây đó héo tàn và chết lụi. Tôi được biết là ở vùng cao nguyên xứ Scotland, người đàn bà có thể sinh 20 con nhưng chẳng nuôi nổi 2 con cho

đến tuổi khôn lớn. Rất ít trẻ em sống đến độ tuổi 13, 14. Ở một vài vùng, một nửa số trẻ em ra đời chết trước khi chúng lên 3; ở một số vùng khác chúng không sống đến tuổi lên 7, và ở hầu hết các nơi, chúng không vượt quá độ tuổi lên 9 hoặc lên 10. Tình trạng tử vong trẻ em khá cao, nhất là trong những gia đình bình thường vì họ không có điều kiện chăm sóc, nuôi nấng chúng như con các nhà khá giả. Mặc dù hôn nhân của những cặp trai gái bình thường mắn con hơn những cặp vợ chồng phong lưu, đài các, nhưng chỉ có một tỷ lệ nhỏ con cái của họ đạt tới tuổi trưởng thành. Người ta thấy ở các trại nuôi trẻ con bị bỏ rơi, tỷ lệ tử vong còn cao hơn nhiều so với trẻ sinh trong các gia đình bình thường.

Các loại động vật đều sinh sản một cách tự nhiên tùy theo phương cách sinh sống của chúng, và không có loài nào có thể sinh sản ngoài cách đó được. Nhưng trong một xã hội văn minh, sự thiếu thốn vật chất của các tầng lớp người thấp kém và nghèo hèn có thể hạn chế quá trình sinh sản của nhân loại vì đa số trẻ em sinh ra từ những cuộc hôn nhân giữa các cặp

trai gái trong các tầng lớp đó thường chết yểu do thiếu thốn đủ mọi thứ.

Sự trả công hậu đối với lao động bằng cách giúp họ chăm sóc, nuôi dạy trẻ và sau đó có một gia đình đông đúc, đang có chiều hướng mở rộng những giới hạn đó. Cũng nên nhận thấy việc làm này càng tỏ ra cần thiết hơn khi nhu cầu về nhân công càng tăng. Nếu nhu cầu này tiếp tục tăng, việc trả công lao động nhất thiết phải khuyến khích việc hôn nhân và sinh đẻ để đáp ứng đòi hỏi ngày càng tăng về dân số. Nếu sự trả công lao động không đủ để đáp ứng đòi hỏi này, thì sự thiếu hụt nhân công sẽ buộc phải tăng mức đền bù này. Nếu trả công lao động nhiều hơn thì việc sinh đẻ quá mức sẽ làm giảm tiền trả công xuống mức cần thiết nói trên. Thị trường lao động, khi thì có quá nhiều nhân công, khi thì không có đủ nhân công để thỏa mãn nhu cầu sử dụng, do đó giá công lao động được quyết định bởi quy luật cung cầu mặt hàng này. Chính theo cách này mà nhu cầu về nhân công, cũng như nhu cầu về bất kỳ thứ hàng hóa nào khác, nhất thiết phải điều chỉnh số người sinh ra.

Chính nhu cầu này điều chỉnh và quyết định tình trạng dân số ở nhiều nước khác nhau, ở Bắc Mỹ, ở Châu Âu và ở Trung Hoa; và tình trạng dân số làm cho một nước có thể trở nên tiên tiến, lạc hậu hay tĩnh lập; tùy theo từng trường hợp. Sự hao mòn sức lực của một người nô lệ là do chủ nô định đoạt, nhưng của một người đầy tớ tự do lại do chính anh ta chịu trách nhiệm. Nhưng thực ra sự hao mòn cơ thể của người nô lệ cũng như người đầy tớ là do chủ nô hay do người chủ thuê mướn nhân công bù đắp. Tiền công trả cho người thợ và người đầy tớ cần phải đủ để cả hai tiếp tục dòng giống của mình tùy theo nhu cầu của xã hội tăng, giảm hay tỉnh lập. Nhưng mặc dù sự hao mòn cơ thể của người đầy tớ tự do cũng do người chủ thuê mướn nhân công bù đắp, người chủ này thường trả tiền công lao động cho người đầy tớ ít hơn nhiều so với cái giá mà chủ nô trả cho người nô lệ. Theo kinh nghiệm của nhiều thời đại và nhiều quốc gia, công việc của người lao động tự do rút cuộc được trả công rẻ hơn so với công việc của người nô lệ. Điều này được thấy ngay cả ở Boston, New York

và Philadelphia nơi mà tiền công lao động bình thường rất cao. Vì thế lao động được đền bù xứng đáng dẫn đến sự giàu có ngày càng tăng và đó là nguyên nhân của việc tăng dân số. Than phiền về chuyện này là ca thán về hậu quả và nguyên nhân tất yếu của sự phồn vinh chung của đất nước.

Cần phải nhận thấy là chính tại quốc gia tiến bộ khi mà xã hội đang ngày càng có được nhiều của cải hơn, chứ không phải khi xã hội đã hoàn toàn giàu có, điều kiện sống của người lao động nghèo, tức là phần lớn số dân, có lẽ là hạnh phúc nhất và thoải mái nhất. Điều kiện sống đó là khó khăn tại một quốc gia tỉnh lập, và cơ cực tại một quốc gia suy thoái. Một quốc gia tiến bộ là một quốc gia hạnh phúc và vui vẻ đối với các tầng lớp xã hội khác nhau. Quốc gia tỉnh lập thì buồn tẻ, mà suy thoái thì sầu não.

Sự đền bù đầy đủ sức lao động khuyến khích mọi sự phát triển và làm tăng thêm tính nhẫn nại, cần cù lao động của người dân bình thường. Tiền công lao động là sự cổ vũ, khuyến khích sự cần cù và tính siêng năng, và theo bản chất của

con người, sự cần cù siêng năng lại càng cao khi sự khuyến khích vật chất lại càng lớn. Sinh sống càng đầy đủ thì sức khỏe của người lao động càng dồi dào. Niềm hy vọng ngày càng có điều kiện sống tốt đẹp hơn và cuộc đời sẽ ngày càng sung sướng và đầy đủ hơn làm cho người lao động mang hết sức lực, tài năng ra làm việc. Khi được hưởng tiền công cao, người thợ làm việc tích cực, chăm chỉ và khẩn trương hơn khi nhận được tiền công thấp. Điều này dễ dàng nhận thấy hơn ở Anh so với ở Scotland và ở các thành thị lớn so với ở những vùng xa xôi hẻo lánh. Một vài người thợ khi kiếm trong bốn ngày đã đủ ăn trong cả tuần thường không làm gì trong ba ngày còn lại. Tuy nhiên, đây không phải là trường hợp chung đối với phần lớn các người thợ. Khi được trả lương hậu theo sản phẩm, người thợ làm hết sức mình và có thể hủy hoại sức khỏe của mình trong mấy năm. Một người thợ mộc ở London có thể làm với toàn bộ cơ bắp ở mức cao nhất nhưng không thể kéo dài quá 8 năm. Việc này cũng thường thấy ở nhiều nghề khác mà ở đó người thợ được trả công theo sản

phẩm khi làm việc trong ngành công nghiệp chế tạo và ngay cả trong các công việc lao động ở nông thôn khi họ được trả công cao hơn bình thường. Hầu hết các thợ thủ công đều bị chi phối bởi ý nghĩ là làm miệt mài hết sức để hoàn thành loại công việc được giao phó, bất kể làm như thế có hại cho sức khỏe của họ. Ramuzzini, một người thầy thuốc Italia nổi tiếng, đã viết một cuốn sách về căn bệnh này. Chúng tôi không coi những người lính là những người cần cù, chăm chỉ nhất trong số chúng ta. Tuy nhiên, khi những người lính được sử dụng vào một loại công việc đặc biệt nào đó và được trả tiền công hậu hỉ theo sản phẩm làm ra, các sỉ quan của họ thường buộc phải quy định với người thầu khoán là binh lính làm công việc đặc biệt này, không được phép nhận một số tiền nào đó cao hơn số quy định hàng ngày theo mức họ được trả. Trước khi quy định này được đưa ra áp dụng, các binh lính đã thi đua làm việc để vượt mức và đã làm quá sức đến nỗi sức khỏe bị tổn hại do lao động quá mức. Áp dụng làm việc quá mức trong bốn ngày trong tuần thường là

nguyên nhân thực tế gây ra tình trạng ăn không ngồi rồi trong ba ngày còn lại, và việc làm này đã bị nhiều người than phiền. Lao động căng thẳng, dù đó là trí óc hay tay chân, tiếp diễn trong vài ngày liên tục, cần phải được có thì giờ nghỉ ngơi, giải trí, đó là ý muốn của mọi người lao động. Nếu không hạn chế bằng sự bắt buộc hay bằng một biện pháp cần thiết nào khác thì hầu như khó tránh khỏi sự lao động căng thẳng này. Đó là đòi hỏi của thiên nhiên cần phải được thanh thản, thoải mái sau những ngày làm việc, đôi khi cũng được ăn chơi phóng đãng và tham gia các trò giải trí trong các ngày nghỉ. Nếu không được như vậy, hậu quả đôi khi khá nguy hại và đôi khi còn gây tai họa nguy hiểm đến tính mệnh. Nếu người chủ chịu nghe theo những lời khuyên bảo của lý trí và tinh thần nhân đạo, họ tất phải điều chỉnh việc làm của người thợ cho vừa với sức lực của họ, chứ không nên tận dụng sức lao động có lợi cho họ, dù chỉ là lợi ích trước mắt. Tôi tin và đã thấy là ở các nghề khác nhau, người lao động, khi làm việc điều độ thì có khả năng làm việc bền bỉ, lâu dài,

họ không những giữ được sức khỏe lâu dài nhất, mà hơn nữa còn làm ra lượng sản phẩm nhiều hơn.

Người ta cho rằng công nhân thường nhàn rỗi vào những năm giá hàng hóa rẻ, và cần cù, chăm chỉ làm việc vào những năm giá hàng hóa đắt. Một cuộc sống sung túc thường làm cho người lao động lười nhác, không thích làm việc, và một cuộc sống thiếu thốn lại thúc đẩy họ làm việc hăng say. Người ta không còn nghi ngờ là chỉ đầy đủ hơn chút ít so với bình thường đã có thể làm cho một số người thợ trở nên lười biếng, nhưng không đúng, nếu như nói rằng điều này đã ảnh hưởng đến đa số người lao động, hoặc nói rằng người ta khi túng đói làm việc tốt hơn là khi no đủ, khi thất vọng họ làm việc tốt hơn là khi sảng khoái; khi họ hay ốm yếu thì làm tốt hơn là khi họ mạnh khỏe. Mọi người đều khẳng định là trong những năm đắt đỏ thường thấy có nhiều dân bình thường đau yếu, bị bệnh tật và chết chóc, điều đó không thể không làm giảm sút lương của họ. Trong những năm dồi dào, no đủ, đầy tớ thường rời bỏ nhà chủ và đi kiếm ăn

bằng công sức lao động của họ. Giá lương thực, thực phẩm rẻ đã thúc đẩy các ông chủ, nhất là chủ trại, thuê mướn nhiều nhân công hơn. Các chủ trại trong các dịp đó mong kiếm được nhiều lợi nhuận từ ngũ cốc bằng cách thuê thêm ít nhân công hơn là bán ngũ cốc với giá rẻ trên thị trường. Nhu cầu thuê nhân công tăng, trong khi số người xin làm việc lại giảm. Do đó, giá lao động luôn tăng trong những năm giá rẻ.

Trong những năm khan hiếm, đời sống khó khăn và không bảo đảm đã khiến cho nhiều người đi xin việc làm. Nhưng do giá lương thực, thực phẩm cao, quỹ dùng để nuôi đầy tớ bị giảm sút, cho nên chủ không muốn tăng mà còn giảm bớt số đầy tớ họ đang thuê mướn. Trong những năm đắt đỏ, những người thợ nghèo kiếm ăn độc lập thường tiêu xài số vốn nhỏ nhoi mà trước đây họ dùng để mua vật liệu để tự sản xuất hàng hóa, cho nên họ bắt buộc phải đi làm công nhật. Càng ngày càng có nhiều người xin việc làm nhưng rất khó được chấp nhận làm việc. Nhiều người muốn nhận làm việc với những điều kiện công sá thấp hơn bình thường.

Vì thế tiền lương của cả thợ lẫn đầy tớ đều thấp hơn trong những năm đắt đỏ.

Các chủ thuê mướn nhân công thường có lợi thế khi thuê đầy tớ vào những năm đắt đỏ hơn là vào những năm hàng hóa rẻ. Họ thấy người lao động vào những năm đắt đỏ phải khúm núm và phụ thuộc vào họ nhiều hơn là vào những năm giá rẻ. Do đó, họ ca ngợi những năm đắt đỏ như là những thời kỳ thuận lợi hơn để kiếm chác. Địa chủ và trại chủ lại càng có thêm lý do để bày tỏ sự thỏa mãn của họ với những năm đắt đỏ. Địa tô của những kẻ này và lợi nhuận của những kẻ kia phần lớn dựa vào giá lương thực. Không có gì phi lý hơn nếu nghĩ rằng người lao động làm việc ít hơn khi làm việc cho bản thân so với khi làm cho người khác. Một người thợ độc lập nghèo chắc chắn sẽ làm việc cần cù, chăm chỉ hơn một người thợ làm theo sản phẩm. Người thợ độc lập ít bị cám dỗ bởi những thứ bạn xấu mà trong các xưởng chế tạo công nghiệp lớn thường làm hư hỏng tinh thần làm việc của đồng nghiệp. Những người thợ độc lập hơn hẳn các đầy tớ được thuê mướn với số tiền

công và tiền nuôi cơm giống nhau, dù học làm việc nhiều hay ít. Những năm hàng hóa rẻ có chiều hướng tăng số người thợ độc lập so với thợ công nhật và đầy tớ, và những năm đắt đỏ lại làm cho số người này giảm đi.

Một tác giả Pháp có tầm cỡ hiểu biết và tài năng lớn, ông Messance, đã cố gắng trình bày rằng người nghèo trong những năm hàng hóa hạ phải làm nhiều công việc hơn là trong những năm đắt đỏ bằng cách so sánh số lượng và giá trị hàng hóa sản xuất vào những năm khác nhau đó trong 3 ngành công nghiệp: một ngành sản xuất hàng len thô ở Eleuf; một ngành sản xuất vải lanh, và một ngành tơ sợi, cả hai ngành sau rải ra trên toàn tỉnh Rouen. Qua bản tường trình của ông ta, bản sao các sổ ghi chép của các cơ quan nhà nước, ông ta khẳng định là số lượng và giá trị hàng hóa sản xuất trong ba ngành này luôn luôn cao hơn trong những năm hàng hóa rẻ so với những năm đắt đỏ. Sản lượng thường cao nhất trong năm hàng hóa rẻ nhất và thấp nhất trong năm đắt đỏ nhất. Cả ba ngành đều ở tình trạng tỉnh lập hay là nói chung không tiến mà

cũng chẳng lùi, dù sản lượng các ngành này có đôi chút biến động theo từng năm. Vải lanh ở Scotland và các mặt hàng len ở West Riding thuộc Yorkshire là những ngành sản xuất tăng tiến với hàng hóa ngày càng nhiều về số lượng và tăng về giá trị. Qua những quyết toán hàng năm về sản lượng hàng hóa không thể thấy là những biến động về sản lượng có mối liên quan đáng kể với tình trạng đắt, rẻ qua các mùa trong năm. Năm 1740, một năm cực kỳ khan hiếm hàng hóa, cả hai ngành này giảm sút rõ rệt. Nhưng năm 1756, một năm rất khan hiếm khác, ngành sản xuất lạnh ở Scotland đã có những tiến bộ đặc biệt. Ngành sản xuất ở Yorkshire giảm sút, sản lượng không đạt những chỉ tiêu năm 1755 cho mãi đến năm 1766 sau khi Mỹ bãi bỏ đạo luật về in dấu hiệu đặc biệt trên nhãn hàng. Từ năm đó trở đi ngành sản xuất ở Yorkshire đã nhanh chóng vượt những chỉ số trước đó và tiếp tục đi lên.

Hàng hóa do các ngành công nghiệp chế tạo làm ra khi đem bán ở các nơi xa ít phụ thuộc vào tình trạng đắt, rẻ ở nước sản xuất mà phần lớn

phụ thuộc vào các yếu tố ảnh hưởng đến nhu cầu ở các nước tiêu thụ hàng; còn tùy thuộc chiến tranh hay hòa bình ở nơi tiêu thụ, và hơn thế nữa, còn phải xem xét khả năng cạnh tranh của sản xuất ở địa phương như thế nào. Ngoài ra, phần lớn những việc đột xuất được làm trong những năm giá rẻ và ít được biết đến. Đầy tớ nam thường rời bỏ chủ nhà đã thuê mướn họ để trở thành lao động độc lập. Phụ nữ quay trở về với gia đình bố mẹ họ và thường làm nghề quay tơ dệt vải để tự trang phục và cung cấp cho gia đình. Ngay cả những người thợ làm việc độc lập cũng không sản xuất để bán cho người tiêu dùng như thường lệ mà họ được những người láng giềng thuê làm để phục vụ cho sự tiêu dùng cả gia đình họ. Do đó, những sản phẩm mà những người này làm ra không được ghi chép vào sổ sách của nhà nước, nhưng các nhà sản xuất và các thương nhân vẫn dùng những sổ sách này để huênh hoang tuyên bố về sự phồn vinh hoặc suy tàn của các đế chế hùng mạnh nhất.

Mặc dù giá công lao động biến động không như giá thực phẩm, mà thường ngược lại, chúng

ta không thể thông qua nhận định trên đây để nghĩ rằng giá thực phẩm không ảnh hưởng đến giá công lao động. Giá công lao động tính bằng tiền nhất định phải được điều chỉnh bằng hai yếu tố: nhu cầu về lao động và giá các mặt hàng thiết yếu và tiện nghi cho đời sống.

Tùy theo nhu cầu về lao động tăng, giảm hoặc không thay đổi, hoặc tùy theo số dân gia tăng, giảm hay không thay đổi, nhu cầu về lao động quyết định số lượng nhu yếu phẩm và tiện nghi cần thiết phải cung cấp cho người lao động, và giá lao động tính bằng tiền được ấn định sao cho có thể mua được lượng hàng này. Mặc dù giá công lao động thường đôi khi cao trong khi giá lương thực, thực phẩm thấp, giá công này tất còn phải cao hơn nữa nếu giá lương thực, thực phẩm lên cao, do nhu cầu vẫn giữ nguyên.

Do nhu cầu về lao động tăng vào những năm phồn vinh đặc biệt và giảm vào những năm suy thoái, cho nên giá công lao động đôi khi cao trong những năm này và thấp trong những năm khác.

Điều này rất dễ hiểu là vào những năm phồn vinh, quỹ nằm trong tay người chủ dùng trả công lao động khá dồi dào để thuê mướn số người lao động nhiều hơn những năm trước khi quỹ đó không đủ để chi trả. Nhưng người chủ muốn thuê mướn thêm nhiều nhân công, tất nhiên phải trả giá cao hơn so với những người chủ khác, và làm như thế họ đã làm tăng giá thực tế và giá tính bằng tiền của lao động làm thuê.

Điều trái ngược tất nhiên xảy ra vào năm đặc biệt khan hiếm. Quỹ dùng để thuê lao động không còn đầy đủ như các năm trước nữa. Một số lớn lao động tất nhiên bị sa thải và để có việc làm, họ phải cạnh tranh với nhau và giảm cả giá thực tế lẫn giá danh nghĩa của lao động. Năm 1740, một năm khan hiếm, khó khăn ghê gớm, nhiều người phải nhận một số tiền công chỉ vừa đủ sống mà thôi. Nhưng những năm sau đó sự phồn vinh quay trở lại, nhân công lại trở nên khan hiếm và rất khó thuê mướn được thợ và đầy tớ.

Như thế, người ta thấy rõ là năm khan hiếm

làm giảm nhu cầu về lao động và do đó hạ giá lao động, trong khi giá lương thực cao có xu hướng làm tăng giá tiền thuê mướn nhân công. Sự dồi dào lương thực trong năm mà mọi thứ đều rẻ, làm tăng nhu cầu về lao động và có xu hướng làm tăng giá lao động, trong khi giá lương thực rẻ lại có xu hướng làm giảm giá lao động. Trong những biến động bình thường của giá lương thực, cả hai nguyên nhân trái ngược nhau này hình như cân bằng nhau, và có lẽ một phần đó là lý do tại sao tiền công lao động ở mọi nơi đều giữ giá và ít thay đổi hơn so với giá lương thực.

Tiền công lao động tăng tất yếu làm cho giá nhiều mặt hàng cùng tăng theo bằng cách tăng thành phần cấu thành tiền công trong giá hàng và cho đến nay có xu hướng làm giảm mức tiêu thụ ở trong nước và ở nước ngoài. Tuy vậy, cũng là nguyên nhân làm tăng tiền công lao động, việc tăng tiền vốn có xu hướng làm tăng năng suất lao động khiến cho một lượng lao động ít hơn có thể làm ra một lượng sản phẩm nhiều hơn. Người chủ có vốn bỏ ra kinh doanh thuê

mướn một số lớn người lao động và tất nhiên cố gắng phân công và phân phối việc làm như thế nào đó để có thể làm ra lượng sản phẩm nhiều nhất có thể được, có lợi cho người chủ. Cũng vì thế, người chủ đó cung cấp cho người lao động những máy móc tốt nhất mà ông ta có thể có. Điều gì xảy ra với người thợ ở một xưởng chế tạo đó cũng xảy ra với người lao động ở khắp nơi trong nước. Số thợ càng đông bao nhiêu, phân công lao động giữa họ càng tỉ mỉ, tinh vi bấy nhiêu, và các công đoạn sản xuất càng chia nhỏ bấy nhiêu. Nhiều người có tài năng được sử dụng vào việc chế tạo các loại máy móc thích hợp để làm cho công việc của mỗi người thợ tăng được năng suất lao động. Rất nhiều hàng hóa được làm ra với lượng công lao động ít hơn trước nhiều do có những cải tiến về máy móc, cho nên giá công lao động tăng được bù đắp dư thừa bởi lượng lao động giảm bớt.

Chương IX
LỢI NHUẬN CỦA TIỀN VỐN

Lợi nhuận do vốn đem lại tăng, giảm tùy thuộc cũng vẫn những nguyên nhân mà gây ra việc tăng, giảm tiền công lao động và tình trạng tăng, giảm của cải của xã hội; nhưng những nguyên nhân đó tác động rất khác nhau đối với hai vấn đề trên.

Tiền vốn tăng làm cho tiền công cũng tăng theo, nhưng có xu hướng làm giảm số lợi nhuận thu được. Khi tiền vốn của nhiều nhà buôn giàu có được chuyển vào cùng một ngành kinh doanh, họ phải cạnh tranh với nhau, và tất nhiên dẫn đến việc giảm số lợi nhuận thu được. Khi có việc tăng vốn ở tất cả các ngành kinh doanh trong cùng một xã hội, sự cạnh tranh giữa những người kinh doanh với nhau cũng

phải gây nên tác động tương tự trong tất cả các ngành đó.

Như đã nhận định ở trên, không phải dễ dàng gì mà xác định được tiền công lao động trung bình dù chỉ tại một nơi và vào một thời điểm nhất định. Ngay cả trong trường hợp này, chúng ta ít khi xác định được nhiều hơn là tiền công lao động thông thường nhất. Nhưng ngay cả việc đó ít khi có thể làm được đối với lợi nhuận của tiền vốn. Lợi nhuận rất hay biến động đến nỗi người tiến hành một nghề kinh doanh cũng không thể tự mình nói rõ được số lợi nhuận trung bình hàng năm là bao nhiêu. Số lợi nhuận không những bị chi phối bởi biến động giá của hàng hóa, mà còn bởi sự may rủi của những người cạnh tranh và của khách hàng, đó là chưa kể tới những rủi ro, tại nạn khi hàng hóa phải gửi theo tàu biển hoặc xe cộ, và ngay cả khi còn dự trữ ở trong kho. Do đó, lợi nhuận biến động từng năm, từng ngày và cả từng giờ nữa. Để xác định tổng số lợi nhuận trung bình thu được từ các ngành nghề trong một vương quốc lớn còn khó hơn nhiều, và để xét đoán và đánh

giá trong quá khứ hoặc vào những thời kỳ xa xôi, dù với bất kỳ mức độ chính xác nào, cũng là điều không thể làm được.

Nhưng mặc dù không, thể xác định, với bất kỳ mức độ chính xác nào, số lợi nhuận trung bình của vốn hiện nay hoặc trong quá khứ, người ta có thể hình thành một khái niệm về lợi nhuận từ tiền lãi. Có thể đề ra một câu châm ngôn là bất kỳ ở đâu dùng tiền làm được nhiều việc thì thường số tiền đó mang lại nhiều thứ, và ở đâu dùng tiền làm được ít việc thì số tiền đó mang lại kết quả ít hơn. vì thế, tùy theo lãi suất thị trường thông thường biến động ở bất kỳ nước nào, chúng tôi có thể tin chắc rằng lợi nhuận trung bình của số tiền vốn phải biến động cùng lãi suất, phải giảm khi lãi suất giảm, phải tăng khi lãi suất tăng. Sự diễn biến của lãi suất có thể giúp chúng ta hình dung một phần nào về sự diễn biến của lợi nhuận.

Vào năm thứ 37 đời vua Henri VIII, mọi số tiền lãi trên 10% được tuyên bố là bất hợp pháp. Trước đó đã có lãi suất cao hơn. Vào triều đại vua Edward VI, đạo giáo ngăn cấm mọi người

cho vay lấy lãi. Sự ngăn cấm này, cũng như mọi sự ngăn cấm khác, đều không có tác dụng thực tế, và hơn nữa còn làm cho nạn cho vay nặng lãi tăng lên hơn là giảm xuống. Đạo luật của vua Henri VIII được nữ hoàng Elizabeth vào năm thứ 13 làm sống lại, và 10% lãi suất tiếp tục là tỷ suất lãi hợp pháp cho đến năm thứ 21 triều đại vua James I, khi lãi suất bị giảm xuống còn 8%. Đến năm thứ 12 đời nữ hoàng Anne nó bị giảm xuống còn 5%. Mọi đạo luật khác nhau này đã được ban hành thích ứng với từng giai đoạn. Tất cả những quy định về lãi suất đều được đưa ra tiếp theo sự áp dụng lãi suất thị trường hoặc theo tỷ suất mà những người có uy tín thường vay. Kể từ thời nữ hoàng Anne, 5% hình như còn cao hơn chứ không phải thấp hơn lãi suất thị trường. Trước cuộc chiến tranh mới đây, chính phủ vay với lãi suất 3%, và những người có tín nhiệm ở kinh thành và ở nhiều nơi khác trên lãnh thổ vương quốc vay với lãi suất 3,5%, 4%, hoặc 4,5%.

Kể từ thời vua Henri VIII, của cải và tiền thu nhập của đất nước luôn luôn tăng tiến và, trong

quá trình phát triển, dần dần ngày càng tăng mạnh hơn trước. Của cải không những tiếp tục tăng mà ngày càng tăng nhanh hơn. Tiền công lao động luôn luôn được nâng cao trong thời kỳ này, và trong phần lớn các ngành buôn bán, chế tạo, lợi nhuận của tiền vốn đã giảm bớt.

Thường thường muốn mở một ngành kinh doanh ở một thành phố lớn, người chủ cần phải bỏ ra nhiều vốn hơn là ở một làng nông thôn. Do cạnh tranh khá mạnh cho nên những người bỏ vốn kinh doanh ở thành phố thường phải giảm tỷ suất lợi nhuận thấp hơn ở nông thôn. Nhưng tiền công lao động ở thành thị thường thường lại cao hơn so với nông thôn. Trong một thành thị đang phát đạt thịnh vượng, những người có vốn liếng lớn thường không thể tìm đủ người làm. Họ phải tranh giành nhân công. Điều này tất nhiên làm tăng tiền công lao động, nhưng lại giảm lợi nhuận của tiền vốn bỏ ra. Nhưng ở những vùng hẻo lánh trong nước không có nhiều người có đủ vốn để thuê công nhân, cho nên thiếu việc làm, và vì thế tiền công thấp mà lợi nhuận tiền vốn cao.

Ở xứ Scotland, mặc dù lãi suất hợp pháp vẫn giống như ở Anh, nhưng tỷ suất lãi ở thị trường cao hơn. Những người có tín nhiệm ở xứ này rất ít khi vay với lãi suất dưới 5%. Ngay cả các chủ ngân hàng tư nhân ở Edinburgh cũng tính lãi suất 4% đối với lệnh phiếu, đó là chưa kể họ còn đòi trả ngay toàn bộ hoặc một phần tùy theo ý thích của họ. Các chủ ngân hàng tư nhân không tính lãi suất đối với số tiền được gửi vào ngân hàng của họ. Ở xứ Scotland ít ngành kinh doanh không thể làm ăn với số tiền vốn ít hơn là ở Anh. Tỷ suất lợi nhuận thông thường vì thế có phần nào lớn hơn. Tiền công lao động ở Scotland lại thấp hơn so với ở Anh. Xứ này không những nghèo hơn nhiều mà ngay cả những bước tiến để đi tới một đời sống tốt đẹp hơn cũng chỉ là khập khiễng, chậm chạp, mặc dù vẫn đang ở chiều hướng đi lên.

Lãi suất pháp định ở Pháp không phải luôn luôn do lãi suất thị trường điều chỉnh trong suốt thế kỷ hiện nay. Năm 1720, tiền lãi đã giảm từ 5% xuống 2%. Năm 1724, tiền lãi được nâng lên 3,33%. Năm 1725, nó lại được nâng lên 5%.

Năm 1766, trong thời cai trị của Laverdy, tiền lãi giảm xuống ở mức 4%. Sau đó, Abbe Terray nâng tiền lãi lên mức cũ trước đó là 5%. Những lần giảm lãi suất là nhằm mục đích giảm lãi suất của công trái. Mục đích này đôi khi được thực hiện. Vào thời kỳ hiện nay, nước Pháp không giàu bằng Anh, và mặc dù lãi suất pháp định ở Pháp thường thấp hơn ở Anh, lãi suất thị trường nói chung lại cao hơn. Vì ở Pháp, cũng như ở các nước khác, người ta có nhiều phương pháp rất an toàn và dễ dàng để trốn việc thi hành luật pháp. Tôi được biết qua các nhà buôn đã từng buôn bán ở cả hai nước là lợi nhuận thương mại ở Pháp cao hơn ở Anh. Không có gì đáng nghi ngờ qua câu chuyện kể trên là nhiều công dân Anh thích sử dụng tiền vốn của họ ở một nước mà thương mại ít được chú trọng hơn là ở một nước mà ở đó thương mại được tôn trọng và đề cao. Ở Pháp tiền công lao động thấp hơn so với Anh. Nếu bạn đi từ Scotland đến Anh, chỉ cần nhận xét qua sự khác nhau về quần áo và vẻ mặt của người dân thường của nước này và nước kia là quá đủ để bạn thấy rõ sự khác biệt về

điều kiện sinh sống của họ. Sự tương phản này còn lớn hơn nếu bạn đi từ Pháp trở về Anh. Pháp, mặc dù là một nước giàu có hơn Scotland, lại có những bước đi lên khá chậm chạp. Người ta còn có ý kiến nhận xét rằng nước Pháp còn tụt lùi nữa là đằng khác, ý kiến nhận xét này tôi cho chưa có đủ cơ sở, dù là đối với Pháp, và những người hiểu rõ xứ Scotland trong tình hình hiện nay so với thời kỳ 20, 30 năm trước đây, cũng không ủng hộ ý kiến này.

Theo tỷ lệ đất đai và số dân, Hà Lan là một nước giàu có hơn Anh. Chính phủ nước này chỉ vay với lãi suất 2% và những tư nhân có tín nhiệm vay với lãi suất 3%. Tiền công lao động ở Hà Lan cao hơn ở Anh. Mọi người đều biết rất rõ là người Hà Lan buôn bán kinh doanh với một tỷ suất lợi nhuận thấp hơn bất kỳ nước nào khác ở Châu Âu. Một vài người cho rằng ngành buôn bán ở Hà Lan đang đi vào thời kỳ suy sụp, và cũng có thể điều đó đúng với một vài ngành riêng biệt nào đó mà thôi. Có đầy đủ các dấu hiệu cho thấy không có sự suy thoái chung ở Hà Lan. Khi lợi nhuận giảm, các nhà buôn tất nhiên

than phiền là công việc buôn bán bị ngừng trệ, mặc dù việc giảm lợi nhuận là hiệu ứng tự nhiên của sự phồn vinh của nước này, hoặc đó là một bằng chứng là đang có một số tiền vốn lớn hơn được sử dụng vào việc buôn bán với trước. Trong thời kỳ chiến tranh mới đây, người Hà Lan đã nắm giữ toàn bộ công việc vận tải của Pháp mà đến nay họ vẫn còn giữ một phần lớn. Đó là tài sản lớn mà người Hà Lan có trong các quỹ ở Pháp và ở Anh, vào khoảng 40 triệu bảng Anh (số tiền lớn này tôi nghi là thổi phồng quá đáng). Những số tiền lớn mà người Hà Lan cho những tư nhân ở các nước khác vay mà ở đó lãi suất cao hơn ở Hà Lan là những bằng chứng cho thấy là họ dư thừa tiền vốn hoặc số tiền vốn đó vượt quá số lượng mà họ có thể sử dụng với một tỷ suất lợi nhuận có thể chấp nhận được tại chính nước họ, nhưng phải khẳng định một điều là công việc buôn bán ở Hà Lan không hề ngừng trệ hoặc suy giảm. Khi số tiền vốn của một tư nhân, dù kiếm được bằng một ngành kinh doanh nào đó, có thể tăng hơn nhiều so với số lượng vốn người đó có thể sử dụng, mà công

việc kinh doanh đó vẫn tiếp tục tăng, thì vốn của một nước lớn cũng có thể tăng lên như vậy.

Ở các thuộc địa Bắc Mỹ và Tây Ấn, không những tiền công lao động mà cả tiền lãi của đồng tiền bỏ ra, và do đó lợi nhuận do vốn đẻ ra đều cao hơn ở Anh. Tại tất cả các thuộc địa, lãi suất pháp định và lãi suất thị trường dao dộng từ 6% đến 8%. Tuy nhiên, rất hiếm thấy trường hợp tiền công lao động cao đi đôi với lợi nhuận tiền vốn cao trừ những hoàn cảnh đặc biệt tại các thuộc địa mới. Ở những vùng mới được chinh phục, phần lớn là không đủ vốn để khai thác toàn bộ đất đai rộng lớn, và số dân ở những vùng mới này so với số vốn lại còn ít hơn là ở phần lớn các vùng khác. Người ta có nhiều đất đai để khai thác hơn là có số tiền vốn cần thiết để làm công việc đó. Người ta thường chỉ tiến hành cày cấy, trông trọt hay chăn nuôi ở những vùng được coi là phì nhiêu màu mỡ nhất với thời tiết thuận lợi như đất gần bờ biển hoặc dọc theo các triền sống thuận tiện cho tàu bè đi lại. Những dải đất như vậy cũng chỉ được mua với giá quá rẻ, dưới cả giá trị sản lượng tự nhiên của

đất. Số tiền vốn dùng để mua và cải tạo nâng cấp các dải đất đó mang lại một nguồn lợi nhuận rất lớn, và do đó có thể trả được lãi suất rất cao.

Với mức độ tích lũy vốn khá nhanh vì làm ăn có lãi lớn, cho nên các chủ đồn điền tăng số nhân công nhanh hơn là ở vùng đất mới. Những người lao động được các chủ đồn điền thuê mướn đều được trả công khá hậu hỉ. Khi thuộc địa được nhiều người cùng khai thác, tất nhiên lợi nhuận của tiền vốn dần dần giảm bớt. Khi những vùng đất đai màu mỡ nhất và ở vào những vị trí tốt nhất đều đã có chủ, thì những chủ đồn điền đến sau buộc phải khai thác những vùng đất xấu hơn về chất lượng và không thuận lợi cho việc vận tải, chuyên chở, họ không thể thu được nhiều tiền lời như những người đi trước, cho nên chỉ trả được lãi suất thấp hơn đối với số vốn sử dụng. Vì vậy, tại phần lớn các thuộc địa của Anh cả lãi suất pháp định lẫn lãi suất thị trường đã bị giảm xuống khá nhiều trong thế kỷ hiện nay.

Do số của cải và dân số tăng và những cải tiến được áp dụng trong sản xuất, cho nên tiền

lãi giảm sút. Tiền công lao động tuy vậy không tụt xuống cùng với lợi nhuận của tiền vốn. Nhu cầu về lao động tăng khi số vốn tăng, bất kể lợi nhuận như thế nào. Sau khi lợi nhuận giảm, số tiền vốn sử dụng không những vẫn tăng mà còn tăng nhanh hơn trước. Đó là những dân tộc cần cù, nhẫn nại muốn tận thu của cải để làm giàu và những cá nhân chăm chỉ làm ăn để kiếm sống. Số vốn lớn tuy có lợi nhuận nhỏ thường vẫn tăng nhanh hơn số vốn ít có lợi nhuận nhiều hơn. Tục ngữ có câu tiền lại đẻ ra tiền. Khi anh đã có tiền, dù ít đi chăng nữa, thì anh cũng sẽ có cơ sở để làm cho số tiền đó tăng lên. Điều khó khăn là làm thế nào để có trong tay một số tiền dù ít ỏi đó. Mối liên hệ giữa tăng tiền vốn và mở mang công nghiệp hoặc nhu cầu về lao động có ích, đã một phần nào được giải thích ở trên và còn được giải thích kỹ hơn và đầy đủ hơn dưới đây khi bàn đến tích lũy vốn.

Việc có được đất đai mới, hoặc việc tiến hành những ngành kinh doanh mới, đôi khi nâng cao lợi nhuận của tiền vốn và do đó tăng lãi suất, dù là ở một nước tiến rất nhanh trong việc làm ra

nhiều của cải. Vì số tiền vốn của một nước không đủ đáp ứng cho mọi công việc kinh doanh, cho nên nó chỉ phân bổ cho những ngành sản xuất, kinh doanh đặc biệt mang lại nhiều lợi nhuận nhất. Nếu một phần vốn đã được sử dụng vào các ngành kinh doanh khác thì cần phải rút về và chuyển sang những ngành mới có nhiều lợi hơn. Sự cạnh tranh trong các ngành kinh doanh cũ tất nhiên không còn sôi nổi, hào hứng như trước nữa. Thị trường trở nên tẻ ngắt hơn hơn vì không được cung cấp đầy đủ các mặt hàng như trước nữa. Giá hàng hóa tất yếu bị nâng lên ít nhiều và mang lại lợi nhuận nhiều hơn cho người nào buôn các mặt hàng đó, và cũng do đó họ có thể vay vốn với một lãi suất cao hơn.

Trong một thời gian nào đó sau khi cuộc chiến tranh mới đây kết thúc, không những tư nhân có uy tín nhất mà cả một vài công ty lớn nhất ở London thường vay vốn với lãi suất 5% mà trước đó họ ít khi trả tới 4% hoặc 4,5%. Do chiếm được những thuộc địa ở Bắc Mỹ và Tây Ấn, với những đất đai rộng lớn và nghề nghiệp

được mở mang, cho nên số vốn được sử dụng được lấy ra từ những số dự trữ của những người buôn bán làm ăn mà chẳng hề làm giảm chút nào tổng số vốn của xã hội. Khi bắt tay vào một ngành kinh doanh mới bằng số vốn cũ, tất nhiên phải giảm bớt số lượng vốn dùng trong một số lớn các ngành riêng biệt mà ở đó cuộc cạnh tranh đã dịu đi và lợi nhuận chắc đã thu được nhiều hơn. Dưới đây, tôi có dịp nói tới những lý do đã khiến cho tôi tin rằng tổng số vốn của nước Anh không bị giảm sút ngay cả khi phải chi tiêu rất nhiều cho cuộc chiến tranh mới rồi.

Khi tổng số vốn của xã hội bị giảm sút hoặc các quỹ dùng cho việc duy trì các ngành công nghiệp bị giảm sút, thì tiền công lao động giảm, nhưng lợi nhuận của vốn tăng, và bởi thế lãi suất cũng tăng. Do tiền công lao động bị hạ, những người chủ vốn còn lại trong xã hội có thể mang hàng của họ ra bán ở thị trường với chi phí bỏ ra ít hơn trước và hơn nữa họ còn bán hàng được giá cao hơn vì số vốn sử dụng để cung cấp các mặt hàng cho thị trường bị cắt giảm. Chi phí cho hàng hóa của những nhà sản xuất

giảm đi, và họ kiếm được nhiều lãi hơn. Lợi nhuận của họ được tăng lên ở cả hai đầu, cho nên họ có thể vay vốn với lãi suất cao. Chúng ta có thể thấy những bằng chứng hiển nhiên là ở Bengal và ở các khu đất mới được xây dựng ở Đông Ấn của Anh, người ta làm giàu rất nhanh chóng vì ở đó tiền công lao động rẻ mạt, cho nên lợi nhuận của tiền vốn bỏ ra rất cao ở các nước nghèo này. Lãi suất của tiền cũng cao tương ứng. Ở Bengal, các chủ trại phải vay tiền với lãi suất thường là 40%, 50%, 60% và họ còn phải thế chấp mùa màng sắp tới để đảm bảo cho việc vay tiền. Vì lợi nhuận mà có thể chấp nhận lãi suất lớn như vậy đã chiếm gần hết số địa tô, cho nên nạn cho vay nặng lãi về phân nó lại chiếm một phần lớn số lợi nhuận đó. Trước khi nước cộng hòa La Mã sụp đổ, nạn cho vay nặng lãi như vậy rất thịnh hành ở các tỉnh dưới sự cai trị nghiệt ngã của các thống đốc. Brutus rất đoan chính và ngay thực đã cho vay ở đảo Síp với lãi suất 48% như chúng ta được biết qua những bức thư của Cicero.

Ở một nước đã dành được đầy đủ mọi thứ

của cải mà thiên nhiên phú cho qua đất đai, khí hậu và vị trí địa lý so với các nước khác, nhưng không có khả năng tiến lên hơn nữa mà cũng chẳng thể thụt lùi, thì ở nước đó cả tiền công lao động và lợi nhuận của tiền vốn chắc hẳn sẽ rất thấp. Ở một nước với số dân quá đông so với khả năng nuôi dưỡng của đất đai hoặc so với khả năng sử dụng tiền vốn sẵn có trong nước, cuộc cạnh tranh giành công ăn việc làm tất yếu sẽ trở nên gay gắt và làm cho tiền công lao động giảm xuống tới mức chỉ còn đủ nuôi sống số người lao động. Và vì số dân quá đông nên số người lao động đó không thể nào tăng thêm được nữa. Ở một nước có đầy đủ tiền vốn cho bất kỳ ngành nào mà sự buôn bán, kinh doanh ở đó đòi hỏi, thì sự cạnh tranh sẽ rất căng thẳng ở tất cả mọi nơi và dẫn đến lợi nhuận thông thường xuống tới mức thấp nhất.

Nhưng có lẽ chưa có nước nào đạt tới trình độ giàu có như vậy. Trung Hoa đã dẫm chân tại chỗ từ khá lâu. Chắc nước này từ lâu đã có đầy đủ của cải phù hợp với các đạo luật và thiết chế của nó. Nhưng với những đạo luật và thể chế khác

thì nước đó cũng vẫn chưa khai thác hết khả năng của đất đai, khí hậu và vị trí địa lý của nó. Một nước mà coi thường việc buôn bán với nước ngoài, chỉ cho phép tàu nước ngoài vào một hoặc hai cảng của mình, thì không thể kinh doanh lớn được, nếu không có các đạo luật và thiết chế khác, ở một nước mà ở đó người giàu có hoặc người chủ có số vốn lớn thì được bảo đảm an toàn, còn người nghèo khổ hoặc người chủ những số tiền vốn nhỏ lại chẳng được đảm bảo gì cả, mà hơn nữa phải chịu mọi sự áp bức, bóc lột, kể cả cướp bóc bất cứ lúc nào của các quan lại nhỏ, thì ở nước đó số vốn được sử dụng trong các ngành kinh doanh sẽ không bao giờ bằng được số vốn mà tính chất và tầm cỡ của công việc có thể chấp nhận được. Ở tất cả các ngành nghề, sự áp bức người nghèo sẽ dẫn đến sự độc quyền của người giàu, những kẻ này khi thâu tóm trong tay toàn bộ ngành kinh doanh sẽ có thể thu được những món lợi nhuận kếch sù. Ở Trung Hoa, lãi suất thông thường là 12% và tất nhiên lợi nhuận bình thường của tiền vốn bỏ ra cũng phải đủ để trả lãi suất này.

Một sai lầm trong luật pháp có thể đôi khi nâng lãi suất lên khá nhiều, vượt quá điều kiện cho phép của đất nước, dù đó là nước nghèo hay nước giàu. Khi luật pháp không bắt buộc tôn trọng và thi hành triệt để các điều khoản của hợp đồng, nó đặt những người vay hầu như ngang hàng với những người mắc nợ không trả được hoặc những người đáng nghi ngờ về mặt uy tín. Người cho vay tiền, vì không chắc chắn là sẽ lấy lại số tiền đã cho vay, nên có xu hướng lấy lãi nặng để bù cho những trường hợp mắc nợ không trả được. Ở các dân tộc mà trong thời kỳ man rợ chiếm cứ các tỉnh phía tây Đế quốc La Mã, những hợp đồng hoặc cam kết giữa hai bên là do lòng tin của các bên ký kết quyết định. Tòa án của nhà vua ít khi can thiệp vào việc giải quyết thi hành các hợp đồng hoặc cam kết đó. Có lẽ lãi suất cao được thực hiện từ thời xa xưa có thể bắt nguồn từ nguyên nhân này.

Khi luật pháp ngăn cấm cho vay lấy lãi, nó cũng chẳng ngăn chặn được việc đó. Nhiều người cần phải vay, và không một ai cho vay mà không xem xét đến việc sử dụng số tiền của họ

như thế nào cho phù hợp không những với cách sử dụng số tiền đó cho sinh lời mà còn phải tính đến khó khăn và nguy hiểm trong việc trốn tránh luật pháp nữa. Lãi suất cao ở tất cả các dân tộc hồi giáo không phải là do họ nghèo, mà nguyên cớ này chỉ là một phần và một phần khác là do thu lại tiền cho vay rất khó.

Tỷ suất lợi nhuận trung bình thấp nhất cũng phải nhiều hơn là đủ để đền bù cho những mất mát, dù chỉ thỉnh thoảng mới có, mà tiền vốn phải gánh chịu. Chỉ có số dư đó mới được gọi là lợi nhuận ròng, lãi tịnh. Cái gọi là lợi nhuận gộp bao gồm không những số dư này mà còn cà số tiền cần phải giữ lại để đền bù cho những mất mát vốn nữa. Tiền lãi mà người vay có khả năng trả chỉ tỷ lệ với lãi tịnh mà thôi.

Ở một nước mà ở đó đầy đủ các của cải cần thiết và mỗi ngành kinh doanh đã có đủ số vốn lớn nhất để sử dụng vào các hoạt động sản xuất, vì tỷ suất trung bình của lãi tịnh rất nhỏ cho nên lãi suất thị trường thông thường sẽ thấp đến mức chỉ có những người giàu có nhất mới có thể sống bằng tiền lãi được. Mọi người có số vốn

nhỏ và vừa buộc phải tự trông nom, quản lý cách sử dụng số vốn của chính họ. Một điều cần thiết là hầu như mỗi người phải là một người kinh doanh hoặc buôn bán gì đó. Hà Lan hình như đã gần đi đến tình trạng này. Ở đó thật chẳng hợp thời chút nào nếu không phải là một người kinh doanh. Sự cần thiết buộc hầu hết mọi người phải làm như vậy. Người ta cảm thấy lố bịch khi ăn mặc khác với mọi người, người ta cũng cảm thấy như vậy nếu không buôn bán, kinh doanh như mọi người. Giống như một người làm công việc dân sự cảm thấy mình xa lạ, thiếu tự nhiên và còn bị kinh rẻ nữa trong một trại lính; bất cứ người nào không làm gì, ăn không ngồi rồi cũng cảm thấy như vậy khi ở giữa những người đang tấp nập buôn bán, kinh doanh.

Tỷ suất lợi nhuận trung bình cao nhất (trong giá phần lớn các hàng hóa), ngốn gần hết tiền thuê đất đai và chỉ để lại đủ để trả tiền công lao động để tiến hành sản xuất và đem ra bán tại thị trường theo mức thấp nhất mà lao động có thể được trả công ở bất kỳ nơi nào, có nghĩa là

chỉ đủ để nuôi sống họ. Người thợ luôn luôn cần phải được ăn uống bằng cách này hay cách nọ khi anh ta bắt tay vào công việc, nhưng chủ đất không phải lúc nào cũng được trả tiền. Tiền lãi của công việc thương mại mà những người làm công của Công ty Đông Ấn tiến hành tại xứ Bengal có thể không xa nhiều lắm so với tỷ suất nói trên.

Tỷ lệ mà lãi suất thị trường bình thường phải gánh chịu so với tỷ suất trung bình của lãi tịnh phải biến động khi tiền lãi tăng hay giảm. Ở Anh tiền lãi gấp đôi được coi là cái mà nhà buôn gọi là tiền lãi vừa phải, hợp lý; thuật ngữ này có nghĩa là không vượt quá tiền lãi thông thường, ở một nước mà ở đó tỷ suất lãi tịnh trung bình là 8 hoặc 10%, có thể sẽ là hợp lý nếu một nửa số tiền lãi đó dùng để trả lãi suất tiền vay nếu như công việc kinh doanh được tiến hành bằng tiền đi vay. Số vốn kinh doanh do người vay tiền chịu mọi sự rủi ro, và người vay bảo hiểm số vốn đó cho người cho vay; 4 hay 5% trong các ngành buôn bán có thể là một số tiền lãi vừa đủ để bảo hiểm cho mọi sự rủi ro có thể xảy ra, vừa đủ để

đền bù công sức sử dụng vốn. Nhưng tỷ lệ giữa lãi suất và lãi tịnh không phải là giống nhau ở các nước mà ở đó tỷ suất lợi nhuận trung bình có thể thấp hơn nhiều hoặc cao hơn nhiều. Nếu tỷ lệ đó thấp hơn nhiều, một nửa số lợi nhuận thu được không thể đủ để trả tiền lãi vay vốn, và thừa đủ nếu tỷ lệ đó cao hơn nhiều.

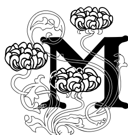
Ở nhưng nước đang tiến nhanh lên tình trạng giàu sang, tỷ suất lợi nhuận thấp, trong giá của nhiều loại hàng hóa, có thể đền bù cho giá tiền công lao động cao và cho phép các nước đó bán hàng rẻ như các nước láng giềng kém phồn vinh hơn mà ở đó tiền công có thể thấp hơn.

Trên thực tế, so với tiền công cao thì lợi nhuận cao có xu hướng làm tăng giá sản phẩm cao hơn nhiều. Nếu ở ngành sản xuất vải lanh, chẳng hạn, tiền công của các loại thợ khác nhau, thọ hồ vải, thợ xe sợi, thợ dệt v.v... được tăng thêm 2 penny một ngày, thì chỉ cần nâng giá một tấm vải lanh lên thêm một số tiền bằng 2 penny nhân với số người thợ tham gia vào công việc này và sau đó nhân với số ngày làm việc.

Phần giá của hàng hóa tính trên cơ sở tiền công lao động, thông qua các khâu sản xuất chỉ tăng lên theo cấp số cộng so với lượng tăng tiền công. Nhưng nếu lợi nhuận của các người chủ cần phải tăng thêm 5%, phần giá của hàng hóa tính trên cơ sở lợi nhuận qua các khâu sản xuất sẽ tăng theo cấp số nhân so với lượng tăng lợi nhuận. Người chủ của các thợ hồ vải lanh khi bán vải lanh, muốn tính 5% thêm vào toàn bộ giá trị của vật liệu và tiền lương mà ông ta đã phải ứng trước cho thợ. Người chủ của các thợ xe sợi lanh muốn tính thêm 5% vào số tiền ứng trước mua nguyên liệu lanh và tiền công của thợ. Và người chủ của các thợ dệt cũng tính thêm 5% vào số tiền ứng trước mua sợi lanh và tiền công của các người thợ dệt. Trong việc tăng giá hàng hóa, tiền công tăng đóng vai trò như một thứ tiền lãi đơn trong việc tích lũy nợ. Lợi nhuận tăng đóng vai trò giống như lãi kép. Các nhà buôn và các nhà sản xuất ca thán về hậu quả xấu của tiền công cao trong việc nâng giá và như thế làm giảm số lượng hàng bán ra cả ở trong nước lẫn ngoài nước. Họ không nói gì đến

hậu quả xấu của lợi nhuận cao. Họ im lặng trước hậu quả nguy hại của những khoản thu nhập của chính họ. Họ chỉ than phiền đến hậu quả nguy hại của những người khác mà thôi.

Chương X
TIỀN CÔNG VÀ LỢI NHUẬN TRONG CÁC CÁCH SỬ DỤNG LAO ĐỘNG VÀ VỐN

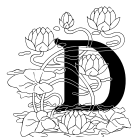

ọi lợi thế và bất lợi trong các cách sử dụng lao động và vốn ở cùng một vùng phải hoàn toàn ngang bằng hoặc luôn luôn hướng đến sự ngang bằng. Nếu cùng ở trong một vùng nào đó, có một công việc nào đó tỏ ra có lợi thế hơn hoặc bất lợi hơn so với các công việc khác, thì rất nhiều người sẽ kéo đến xin làm công việc có lợi hơn và cũng không ít người sẵn sàng từ bỏ công việc bất lợi hơn. Vì thế công việc có lợi sẽ chẳng bao lâu quay trở lại mức độ bình thường của mọi công việc. Đây là trường hợp của một xã hội mà ở đó mọi việc

diễn ra một cách tự nhiên, ở đó có tự do hoàn toàn và mỗi người hoàn toàn có quyền tự do lựa chọn công việc nào đó mà anh ta cho là thích hợp và chuyển công tác khi anh ta không còn hứng thú nữa, mỗi người đều có lợi ích riêng muốn tìm một công việc có lợi và tránh những công việc bất lợi.

Tiền công và lợi nhuận bằng tiền, quả thực hết sức khác nhau tại bất kỳ nơi nào ở Châu Âu tùy theo cách sử dụng lao động và vốn khác nhau. Nhưng sự khác nhau này nảy sinh một phần là do một số yếu tố trong chính công việc làm mà, trên thực tế hoặc trong tưởng tượng của mỗi người, tạo thành một khoản thu nhập nhỏ trong công việc này và, đổi lại, một khoản thu nhập lớn trong công việc khác, và một phần là do chính sách của Châu Âu mà ở đó không nơi nào sự vật được ở trong trạng thái tự do hoàn toàn.

Việc xem xét riêng biệt những yếu tố đó và chính sách nói trên sẽ chia chương này thành hai phần.

PHẦN I
NHỮNG BẤT BÌNH ĐẲNG NẢY SINH TỪ CHÍNH BẢN CHẤT CỦA CÔNG VIỆC


Dưới đây là năm yếu tố chính mà tôi nhận thấy là đã cấu thành một khoản thu nhập nhỏ bằng tiền ở một số công việc và đổi lại là một khoản thu nhập lớn ở những công việc khác. Thứ nhất: sự dễ chịu hoặc nặng nhọc của công việc; thứ hai: sự dễ dàng và rẻ tiền hoặc sự khó khăn và đắt tiền khi học việc, thứ ba: tính lâu dài hoặc sự bấp bênh của công việc; thứ tư: cần độ tin cậy nhiều hay ít đối với người thực hiện công việc, và thứ năm: khả năng thành đạt hoặc không thành đạt trong công việc.

Thứ nhất, tiền công lao động biến động tùy theo công việc dễ chịu hay khó nhọc, bẩn thỉu hay sạch sẽ, mang lại vinh dự cho người thợ hay khiến cho người này cảm thấy nhục nhã khi phải làm việc này. Như vậy ở hầu hết mọi nơi,

trong cả năm một người thợ may kiếm được ít hơn một thợ dệt vì anh ta làm một công việc nhẹ nhàng, dễ chịu hơn. Người thợ dệt kiếm được ít hơn người thợ rèn. Công việc của thợ dệt không phải bao giờ cũng dễ hơn, nhưng sạch sẽ hơn nhiều. Mặc dù thợ rèn là người thợ thủ công khéo và giỏi nghề, nhưng cũng ít khi kiếm được, trong 12 giờ làm việc, một số tiền bằng một thợ mỏ, dù cho anh này chỉ là một người lao động bình thường và làm việc có 8 tiếng một ngày, vì công việc của người thợ rèn không hoàn toàn bẩn thỉu, ít nguy hiểm hơn so với thợ mỏ, hơn nữa được làm việc ban ngày và trên mặt đất. Một nghề danh giá mang lại vinh dự cho người làm nghề đó như là một phần thưởng lớn. Về mặt thu nhập bằng tiền, xét chung thì những nghề này không được nhiều tiền, như tôi sẽ trình bày tường tận dưới đây. Sự nhục nhã có hiệu ứng ngược lại. Nghề của anh hàng thịt tuy là một công việc khá tàn bạo và ghê tởm nhưng nó mang lại nhiều lời hơn so với phần lớn các nghề thông thường khác. Công việc tồi tệ, đáng khinh nhất chắc hẳn là của người đao phủ,

nhưng so với số lượng công việc phải làm thì anh này được trả lương hậu hỉ nhất.

Săn muông thú và đánh cá là những công việc rất quan trọng của loài người trong trạng thái hoang sơ của xã hội, nhưng khi xã hội tiến lên thì săn muôn thú và câu cá trở thành sự tiêu khiển thú vị nhất, và cái mà mọi người nghèo coi là một thứ để kiếm sống thì người giàu coi là trò tiêu khiển. Những người đánh cá đã có từ thời Theocritus (xem Idyllium XXI). Những người săn hoặc câu trộm bất kỳ họ ở đâu cũng chỉ là những người nghèo khó ở vương quốc Anh. Ở những nước mà pháp luật cấm săn bắn trộm rất nghiệt ngã thì người được phép đi săn bắn cũng không ở trong tình cảnh tốt đẹp hơn. Nhiều người thích săn bắn là do sở thích riêng của họ chứ không phải săn bắn mang lại cho họ một đời sống sung túc, phong lưu. Muông thú săn được thường bán quá rẻ ở chợ, cho nên người thợ săn chỉ đủ mua được những vật dụng, và lương thực để đủ sống mà thôi.

Người chủ tiệm rượu hay chủ quán ăn chẳng có gì thoải mái, dễ chịu vì họ thường gặp phải

những hành động sai trái, tàn bạo, phá phách của những người say rượu hoặc của những tên côn đồ, vô lại muốn ăn, uống quỵt không trả tiền. Nhưng đó lại là nghề cần ít vốn mà được nhiều lợi nhuận.

Thứ hai, tiền công lao động biến động tùy theo sự dễ dàng và rẻ tiền hoặc sự khó khăn và đắt tiền khi học việc.

Khi một cái máy đắt tiền được sử dụng, người ta mong rằng sản phẩm do nó làm ra sẽ thu hồi được vốn bỏ ra với một số tiền lời trước khi máy bị thanh lý. Một người được đào tạo với khá nhiều phí tổn để nắm vững được chuyên môn nghề nghiệp và kỹ năng, kỹ xảo cần thiết được so sánh với cái máy đắt tiền nói trên. Vì công lao và tiền của bỏ ra để trau dồi nghề nghiệp, anh ta mong nhận được tiền lương phải cao hơn tiền công lao động bình thường để bù đắp lại những phí tổn học tập và ít nhất cũng có một số tiền lời nhất định.

Sự khác nhau giữa tiền công lao động có kỹ thuật và tiền công lao động bình thường được dựa trên nguyên tắc này.

Chính sách của Châu Âu coi lao động của thợ cơ khí, thợ thủ công mỹ nghệ và thợ chế tạo là loại lao động có kỹ năng, kỹ xảo, còn những người lao động ở nông thôn là loại lao động thường. Điều này giả định là công việc của người thợ có kỹ thuật mang tính chất tinh tế và phức tạp hơn loại lao động thường. Có thể là như vậy trong một số trường hợp, nhưng trong đa số trường hợp lại khác hẳn, như tôi cố gắng trình bày dưới đây. Luật pháp và tục lệ ở Châu Âu quy định là một người muốn được chấp nhận làm một loại lao động nào đó cần phải có một thời gian học nghề, sự học nghề này khác ngặt nghèo, chặt chẽ tùy theo những vùng khác nhau. Trong khi tiếp tục thời gian học nghề, toàn bộ công sức lao động của người học nghề thuộc về người chủ. Trong khi đó, trong nhiều trường hợp, người học nghề phải do cha mẹ hoặc họ hàng thân thuộc trả mọi khoản phí tổn về ăn uống, chi tiêu, kể cả quần áo. Đấy là chưa kể còn phải đưa cho chủ một số tiền để được học nghề. Nếu người học nghề quá nghèo không đủ tiền, họ phải bù lại bằng thời gian, tức là bị buộc

phải làm thêm cho chủ một số năm không công sau khi thành nghề. Nhưng đối với lao động ở nông thôn, người lao động được làm việc dễ dàng hơn, họ tự học những phần khó của công việc mà họ phải làm và bằng sức lao động họ tự nuôi sống mình trong suốt thời kỳ được mướn làm công việc. Thật hợp lý là ở Châu Âu tiền lương của người thợ máy, thợ thủ công mỹ nghệ và thợ cơ khí chế tạo phải được trả cao hơn những người lao động bình thường. Tiền lương của họ tất yếu phải như vậy cho phù hợp với hoàn cảnh, và tiền thu nhập cao hơn của họ làm cho họ có được một địa vị được trọng vọng hơn trong dân chúng. Tuy vậy, sự hơn về địa vị này thường cũng chẳng nhiều lắm; tiền kiếm được của một người thợ trong một ngày hay một tuần trong những ngành công nghiệp thông thường như vải lanh trơn, vải len, nếu được tính theo trung bình, thì chẳng hơn là bao so với tiền công của người lao động bình thường. Việc làm của những người thợ này thường liên tục và ổn định hơn, nếu tính gộp cả năm thì tiền thu nhập của họ có thể nhiều hơn. Tuy vậy, cũng phải nói

là không nhiều hơn là đủ để bù đắp tổn phí chi cho việc học tập nghề nghiệp của họ.

Theo học các ngành mỹ thuật và nghề tự do, lại còn vất vả và tốn kém hơn nhiều. Vì thế, họa sĩ, luật sư hoặc người thầy thuốc cần phải được trả công xứng đáng cho phù hợp với công sức, tiền của mà họ đã phải bỏ ra.

Lợi nhuận của vốn hình như rất ít chịu ảnh hưởng của việc học nghề dễ hay khó của người thợ được nhận vào làm việc. Cách sử dụng vốn ở các thành thị lớn hầu như cũng dễ và cũng khó học như nhau. Một ngành sản xuất dù là ở ngoài nước hay trong nước cũng không thể đánh giá cái nào phức tạp và rắc rối hơn cái nào.

Thứ ba, tiền công lao động ở các loại công việc khác nhau biến động tùy theo công việc đó có lâu dài bền vững hay không.

Công việc làm ở một số ngành thường lâu dài, bền vững hơn so với những ngành khác. Trong phần lớn các ngành công nghiệp, người thợ chắc chắn có đủ công việc làm suốt cả năm. Nhưng người thợ nề, trái lại, không thể làm việc trong những ngày băng tuyết hay giông bão và

họ có việc hay không còn tùy theo có người gọi thuê hay không. Anh ta cũng có thể, ở vào trường hợp luôn luôn không có việc gì để làm. Số tiền anh ta kiếm được khi có việc làm không những phải đủ để nuôi sống anh ta khi ăn không ngồi rồi, mà còn phải bù đắp những khoảnh khắc lo lắng do sự bấp bênh của công việc gây nên.

Ở nơi mà số tiền kiếm được của phần lớn các thợ chế tạo cũng gần như tiền công nhật của người lao động bình thường, thì thu nhập của những người thợ nề thường hơn gấp rưỡi hay gấp hai số tiền lương đó. Ở nơi mà người lao động bình thường kiếm được 4 đến 5 shilling thì thợ nề kiếm được 7 đến 8 shilling, người lao động bình thường kiếm được 6, thì thợ nề kiếm được 9 đến 10, ở đâu người lao động bình thường kiếm được 9 đến 10, như ở London, thì người thợ nề kiếm được tiền công 15 đến 18 shilling. Tuy nhiên, không có loại lao động chuyên môn nào lại dễ học hơn nghề thợ nề. Các vị chủ tịch các hội ở London đôi khi cũng làm thợ nề trong mùa hè. Tiền công của thợ nề

không phải chủ yếu nhờ tay nghề của họ mà vì việc làm của họ không thường xuyên và rất bấp bênh.

Người thợ mộc được coi như có một nghề thích hợp và cần đến tài năng khéo léo hơn người thợ nề. Thế nhưng, ở hầu hết các nơi, tiền công nhật của thợ mộc thường thấp hơn. Việc làm của họ không hoàn toàn tùy thuộc ở chỗ có người cần họ làm hay không, và họ không bị thời tiết cản trở.

Khi các nghề mà nói chung thường xuyên phải thuê mướn thợ, lại không được tiến hành liên tục ở một nơi riêng biệt nào đó, thì tất nhiên tiền công của thợ được nâng lên rất nhiều so với tỷ lệ thông thường của họ đối với tiền công lao động bình thường. Ở London, hầu hết các thợ thủ công làm công nhật được chủ gọi làm việc và cho thôi bất kỳ lúc nào, cũng chẳng khác gì các thợ công nhật ở các vùng khác. Vì thế các thợ thủ công, thợ may công nhật thường kiếm được nửa đồng curon (tiền Anh bằng 5 shilling) một ngày, mặc dù 18 penny được tính là tiền công của lao động bình thường. Ở các thị

trấn và làng xã, tiền công của người thợ may công nhật thường ít khi bằng tiền công của người lao động bình thường nhưng ở London nhiều khi họ chẳng tìm được việc làm trong nhiều tuần lễ liên tiếp, nhất là về mùa hè.

Khi mà công việc làm lại không thường xuyên mà còn nặng nhọc, tồi tệ và bẩn thỉu, thì tiền công của người làm việc đó đôi khi lại cao hơn tiền công của người thợ thủ công mỹ nghệ có kỹ năng, kỹ xảo cao nhất. Một thợ mỏ làm theo sản phẩm ở Newcastle kiếm được số tiền gấp đôi, thậm chí gấp ba tiền công của người lao động bình thường ở nhiều vùng Scotland. Sở dĩ lương thợ mỏ cao hơn vì nó bao gồm các yếu tố nặng nhọc, tồi tệ và bẩn thỉu. Thợ mỏ được thuê thường xuyên trong hầu hết mọi trường hợp. Những công nhân bốc dỡ than ở các bến cảng ở London cũng giống người thợ mỏ ở chỗ họ cũng phải chịu đựng sự bẩn thỉu nhem nhuốc và nặng nhọc, nhưng công việc của công nhân bốc dỡ than lại không thường xuyên do tàu chở than đến cũng không đều đặn. Nếu thợ mỏ thường được trả lương gấp đôi hay gấp ba so với người

lao động bình thường, thì không phải là điều phi lý khi công nhân bốc dỡ than đôi khi nhận được số tiền công gấp bốn, gấp năm lần người lao động bình thường.

Qua cuộc điều tra tìm hiểu về điều kiện sinh hoạt của công nhân bốc dỡ một vài năm trước đây, người ta thấy theo mức trả lương mà họ được hưởng, họ kiếm được một số tiền công từ 6 đến 10 shilling một ngày. 6 shilling là một số tiền lớn gấp bốn lần tiền công nhật của một người lao động bình thường ở London. Trong mỗi nghề riêng biệt, số đông nhất vẫn là những người hưởng lương thấp nhất. Dù số tiền kiếm được cao đến mức nào đi nữa, nếu nó nhiều hơn số tiền đủ để đền bù cho người lao động mọi sự thiệt thòi về nặng nhọc, bẩn thỉu, thì chắc chắn sẽ có rất nhiều người đổ xô vào nghề này vì nó chẳng đòi hỏi một thứ gì đặc biệt cả và chắc sẽ làm cho mức lương của công nhân bốc dỡ than giảm xuống.

Dù công việc làm thường xuyên hay bị ngắt quãng, lợi nhuận trung bình của vốn trong bất kỳ nghề riêng biệt nào cũng không bị ảnh hưởng.

Không phải do nghề nghiệp mà do người chủ quyết định xem nên dùng thường xuyên số vốn họ có hay không.

Thứ tư, tiền công lao động biến động tùy theo mức độ tin cậy nhiều hay ít vào người thợ.

Tiền công của thợ làm hàng vàng bạc và đồ nữ trang bất kỳ ở đâu cũng cao hơn so với các loại thợ khác. Vì họ được giao phó làm các vật liệu quý hiếm.

Chúng ta giao phó sức khỏe cho người thầy thuốc, giao tài sản và đôi khi cuộc sống và uy tín của chúng ta cho luật sư và người được ủy quyền đại diện cho chúng ta trước tòa. Sự tin cậy đó không thể giao cho bất kỳ ai khác, lại càng không thể giao cho những người tầm thường, thấp hèn được. Do vậy, tiền thù lao phải xứng đáng với địa vị quan trọng trong xã hội mà sự tin cậy đó tạo ra cho họ. Họ đã bỏ nhiều thời gian, công sức, của cải vào việc học tập, và với niềm tin cậy đó, giá trị lao động của họ lại càng được nâng cao.

Khi một người chỉ sử dụng tiền vốn của riêng mình vào việc khai thác một ngành nghề, thì

chẳng có sự tin cậy nào cả, và uy tín, mà người đó có thể giành được từ người khác, là tùy thuộc vào ý kiến của người khác về tài sản, tính trung thực và sự thận trọng của bản thân anh ta. Do đó, tỷ suất lợi nhuận khác nhau trong các ngành kinh doanh khác nhau không thể phát sinh từ mức độ tin cậy khác nhau đối với người buôn bán.

Thứ năm, tiền công lao động trong các công việc khác nhau biến động tùy theo khả năng thành đạt trong các công việc ấy.

Người nào cũng được đào tạo để làm một việc gì đấy, nhưng khả năng thành đạt thì khác nhau trong những nghề nghiệp khác nhau. Sự thành đạt hầu như chắc chắn đối với phần lớn các ngành cơ khí, nhưng sự thành đạt lại khá mơ hồ trong các nghề tự do. Nếu con anh học nghề đóng giày dép, chắc chắn con anh sẽ làm được một đôi giày, nhưng nếu anh gửi con đi học luật thì trong 20 người mới có 1 người sẽ trở thành tài giỏi để có thể kiếm sống bằng nghề đó. Trong cuộc xổ số hoàn toàn công bằng, những người được giải tất phải thu hết các số tiền mà

rất nhiều người khác mất. Trong một nghề nghiệp mà trong 20 người chỉ có 1 người thành công, thì người thành công đó phải giành tất cả những gì đáng lẽ 20 người kia cũng phải đạt được. Một cố vấn pháp luật, tuổi khoảng chừng xấp xỉ tứ tuần, bắt đầu có thể làm được việc trong ngành của mình, tất phải nhận được sự đền bù không những cho chính những cố gắng học hành của ông ta mà còn của 20 người khác đã thất bại, không thể đóng góp gì cho ngành mà họ đã theo học. Số tiền thù lao trả cho viên cố vấn pháp luật dù lớn đến đâu, thì sự đền bù thực sự của các khoản tiền thù lao đó không bao giờ xứng với sự thành đạt của ông ta. Hãy tính toán những gì có thể thu thập được hàng năm và những gì chi tiêu cũng trong năm đó bởi tất cả những người thợ ở một nơi nào đó trong một nghề, chẳng hạn nghề đóng giày dép hoặc nghề dệt, ta sẽ thấy số tiền thu nhập luôn luôn vượt quá tiền chi. Nhưng hãy làm một phép tính như vậy đối với các cố vấn và sinh viên luật, bạn sẽ thấy những số tiền thu nhập hàng năm của họ chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ so với số tiền chi

tiêu hàng năm, mặc dù ta vẫn đánh giá cao nghề luật. Vì thế cuộc xổ số về luật hẳn chưa phải là một cuộc xổ số hoàn toàn công bằng, và nghề luật cũng giống như các nghề tự do và danh giá khác, đứng về mặt thu nhập bằng tiền, rõ ràng là được đền bù chưa đủ.

Các nghề đó, tuy nhiên, vẫn cứ giữ mức phát triển cùng với các ngành nghề khác, và, bất kể những sự nản lòng này, mọi người hào phóng và có tinh thần tự do đều đổ xô vào các nghề tự do này. Có hai nguyên nhân khác nhau khiến họ muốn thực hiện lòng ham muốn của họ. Thứ nhất, lòng ham muốn tiếng tăm kèm theo tính ưu tú của nghề nghiệp, và thứ hai, lòng tin tưởng tự nhiên mà mỗi người ít nhiều không những đặt vào chính khả năng, mà còn vào vận may riêng của mình nữa.

Sự xuất sắc và sự trội hơn trong bất kỳ nghề nghiệp nào, mà rất ít người đạt được dù chỉ ở mức độ bình thường, là dấu hiệu có tính quyết định nhất của cái được gọi là thiên tài hoặc những tài năng xuất chúng. Công chúng thán phục những tài năng đặc biệt như vậy, và đó tất

nhiên là một phần của sự thưởng công đối với họ. Sự thán phục của dân chúng là phần thưởng lớn đối với ngành y và có lẽ còn lớn hơn nữa đối với ngành luật, đối với thơ ca và triết học thì sự thưởng công đó hầu như là tất cả.

Có một vài tài năng rất dễ thương và tuyệt diệu mà người nào có thì được mọi người mến mộ, thán phục, nhưng sử dụng tài năng đó vào mục đích tìm kiếm tiền thì được coi, dù bằng lý trí hay thành kiến, như là một sự bán rẻ danh dự. Do đó thù lao bằng tiền cho những người biểu diễn những tài năng đó phải đủ không những để họ trả cho thời gian, công sức và chi phí để đạt được những tài năng đó, mà còn trả cho những điều làm cho họ mang tai mang tiếng và mất uy tín khi sử dụng các tài năng đó như là một phương tiện kiếm sống. Những món tiền thưởng quá cao của các cầu thủ, các ca sĩ và các vũ nữ opera v.v… được tính theo hai nguyên tắc: tài năng hiếm có và giỏi tuyệt trần, và sự mang tai mang tiếng họ phải chịu khi biểu diễn. Thoạt đầu có vẻ là phi lý khi chúng ta khinh rẻ những người đó, song lại thưởng công cho họ rất

rộng rãi về mặt tài năng mà họ sử dụng. Trong khi làm việc này, bắt buộc phải làm thứ kia. Nếu ý kiến hoặc thành kiến của công chúng thay đổi đối với các nghề nghiệp như vậy, thì số tiền trả công cho họ sẽ nhanh chóng giảm đi. Nhiều người sẽ cố gắng học hỏi để có được những tài năng như họ, và sự cạnh tranh sẽ nhanh chóng làm giảm giá lao động của họ. Những tài năng như thế, mặc dù không phổ biến, nhưng không phải là hiếm đến mức như người ta tưởng. Nhiều người có thể có những tài năng đó nhưng họ khinh thị nó, và nhiều người khác nữa có khả năng đạt được những tài năng đó, nếu nó được coi như một thứ gì vinh dự và tôn quý.

Tính tự phụ quá đáng mà mỗi người thường nghĩ về tài năng của mình đã được các nhà hiền triết và đạo đức của mọi thời đại coi như là một điều tai hại. Sự quá tự tin của họ vào vận may của chính họ là điều phi lý mà họ ít nhận thấy hơn. Song sự quá tự tin này còn phổ biến hơn nữa. Bất kỳ người nào nếu còn có đầy đủ sức khỏe và minh mẫn cũng có lòng tự tin. Họ thường nghĩ đến thắng lợi hơn là thất bại, và rất

ít người lại đánh giá mình đúng với khả năng thật sự mà họ có.

Ai cũng muốn mình có dịp may làm giàu. Điều này có thể được thấy rõ qua xổ số. Thế giới đã không bao giờ và sẽ không bao giờ thấy có một loại xổ số hoàn toàn công bằng, không chút vụ lợi, vì nếu như thế thì người tiến hành xổ số sẽ chẳng có chút lợi lộc gì. Trong các cuộc xổ số của nhà nước, các vé xổ số thật sự không đáng với giá trị mà người mua phải trả, song các vé đó còn được bán trên thị trường với giá tăng thêm 20, 30, 40%. Nhu cầu mua vé, dù với giá cao hơn giá quy định, cũng chỉ để thỏa mãn niềm hy vọng hão huyền là muốn được giải lớn. Những người tỉnh táo nhất chưa chắc đã coi xổ số là trò ngu xuẩn – chỉ một số tiền nhỏ để có cơ may vớ được 10 hoặc 20 ngàn bảng Anh, mặc dầu họ biết rằng ngay số tiền nhỏ đó có lẽ cũng nhiều hơn 20% hoặc 30% so với giá trị của cơ may đó. Trong cuộc xổ số mà không có giải thưởng nào vượt quá 20 bảng Anh, mặc dầu về nhiều mặt khác cuộc xổ số này còn gần với sự công bằng nhiều hơn là xổ số của nhà nước,

người ta thường ít mua vé số loại này. Để có dịp may trúng những giải lớn, một số người mua một số vé và nhiều người khác lại mua rất nhiều vé của cùng một loại. Trong môn toán học chưa có một giả định nào chắc chắn hơn là càng mua nhiều vé, thì càng chắc thua hơn. Liều lĩnh bỏ tiền mua vé số, chắc chắn sẽ bị mất tiền và càng mua nhiều vé bao nhiêu, sự mất tiền đó lại càng chắc chắn bấy nhiêu.

Người ta thường đánh giá thấp khả năng thua thiệt và ít khi đánh giá cao hơn giá trị thực sự của khả năng đó. Chúng ta có thể biết được điều này từ tiền lời rất vừa phải của công ty bảo hiểm. Để có thể ký hợp đồng bảo hiểm chống hỏa hoạn hoặc tai nạn trên mặt biển chẳng hạn, tiền đóng bảo hiểm chung phải đủ để đền bù cho số thiệt hại chung, để trả tiền chi phí về quản lý công ty, và phải thu được một số tiền lời tương xứng với số tiền vốn bỏ ra. Người nào không đóng quá số tiền bảo hiểm đó tất nhiên không trả quá giá trị thực của sự rủi ro xảy ra, hoặc cái giá thấp nhất mà anh ta mong có thể bảo hiểm rủi ro một cách hợp lý. Mặc dù nhiều người kiếm

được ít tiền nhờ bảo hiểm, nhưng rất ít người đã làm giàu, và chỉ xét từ khía cạnh này mà thôi người ta thấy khá rõ là cán cân lỗ lãi bình thường trong ngành bảo hiểm không thuận lợi hơn là trong các nghề thông thường mà ở đó nhiều người có khả năng làm giàu. Tuy tiền đóng bảo hiểm thường vừa phải, nhưng nhiều người quá coi thường mọi sự rủi nên không muốn đóng tiền bảo hiểm. Tính trung bình trong toàn vương quốc, 19 trong số 20 hoặc có thể nói là 99 trong số 100 nhà đều không đóng bảo hiểm hỏa hoạn. Những rủi ro trên mặt biển đụng chạm đến lợi ích thiết thân của phần lớn dân chúng, và do đó, số tàu biển được bảo hiểm lớn hơn nhiều so với số tàu không đóng bảo hiểm. Thế nhưng nhiều con tàu vẫn không bảo hiểm ngay cả trong thời chiến. Điều này đôi khi có thể là do thiếu thận trọng, và cũng do quá ư khinh suất. Khi một công ty lớn hoặc một nhà buôn lớn có 20 hoặc 30 tàu biển hoạt động trên các đại dương, thì có thể nói là những tàu này bảo hiểm cho nhau. Số tiền bảo hiểm để dành được có thể giúp họ đền bù lại những thiệt hại

mà có thể gặp phải trong quá trình diễn biến bình thường của ngẫu nhiên. Sự không chú ý đến việc đóng tiền bảo hiểm tàu biển, cũng như trường hợp đối với nhà cửa, không phải là do tính toán chi li mà do thiếu suy nghĩ, coi thường những rủi ro có thể xảy ra.

Sự khinh thường mọi rủi ro và hy vọng quá nhiều vào thắng lợi thường ở vào độ tuổi mà thanh niên bắt đầu lựa chọn nghề nghiệp. Người dân thường thì không chút sợ hãi những sự may rủi và sẵn sàng gia nhập quân đội phục vụ như một người lính hoặc đi biển như một thủy thủ còn hơn cả những thanh niên thuộc giới thượng lưu hăm hở đi vào các nghề tự do.

Sự mất mát của người lính thì khá rõ ràng. Song bất chấp mọi hiểm nguy, những thanh niên tự nguyện gia nhập quân ngũ ngay từ khi chiến tranh mới bắt đầu bùng nổ. Dù cho họ chẳng có gì để lựa chọn, qua trí tưởng tượng còn non trẻ, họ mong muốn giành được vinh quang và sự trọng vọng của mọi người. Chính những hy vọng lãng mạn này đã làm cho họ phải trả giá bằng xương máu. Họ được hưởng tiền lương

còn ít hơn người lao động bình thường và phải chịu biết bao sự nặng nhọc khó khăn khi ở trong quân ngũ.

Cuộc xổ số của biển cả không hoàn toàn bất lợi như trong quân đội. Con trai một người lao động hoặc một thợ thủ công nào đó có thể sẵn sàng đi biển với sự đồng ý của cha, nhưng nếu anh ta là một binh sĩ, anh ta đi biển chẳng cần sự đồng ý của gia đình. Những người khác thấy anh ta có thể làm nên một cái gì đó bằng nghề này, nhưng ngoài anh ta ra chẳng ai thấy anh ta có thể làm được cái gì đó bằng nghề khác. Một đô đốc hải quân được công chúng biết đến và thán phục ít hơn là một viên tướng bộ binh, và thắng lợi lớn nhất trong hải quân mang lại danh tiếng và của cải ít hơn so với thắng lợi tương đương ở trên đất liền. Và ở các cấp dưới cũng có sự khác biệt như vậy. Theo luật lệ, thứ bậc, một viên hạm trưởng trong hải quân xếp ngang với một viên đại tá trong lục quân, nhưng thực ra không được trọng vọng như viên đại tá. Những giải thưởng xổ số lớn có rất ít, trong khi những giải thưởng nhỏ hơn có nhiều hơn. Do đó, những

thủy thủ bình thường thường gặp vận may và được thăng chức nhanh hơn người lính bình thường. Thủy thủ ít khi nhận được sự ân thưởng nào khác ngoài sự rèn luyện để hoàn thành nhiệm vụ và vượt qua khó khăn nguy hiểm. Tiền lương của lính thủy không nhiều hơn tiền công của người lao động bình thường tại hải cảng mà ở đó có sự điều chỉnh mức lương của những người đi biển. Do họ luôn luôn di chuyển từ hải cảng này đến hải cảng khác, tiền lương tháng của những người thường đi từ cảng này đến cảng khác của Anh có phần cao hơn mức lương của bất kỳ người thợ nào ở những nơi đó. Cảng London, nơi có số người và tàu lui tới nhiều nhất, được coi là nơi điều chỉnh mức lương ở tất cả các cảng khác. Tại London, tiền lương của phần lớn các thợ thuộc các ngành nghề thường gấp đôi lương của các đồng nghiệp của họ ở Edinburgh. Nhưng thủy thủ từ hải cảng London ra đi thì ít khi kiếm được nhiều hơn từ 3 đến 4 shilling một tháng so với những bạn đồng nghiệp từ hải cảng Leith ra đi. Sự khác nhau này thường không lớn lắm. Vào thời bình và trong

nghề hàng hải thương mại, giá ở London là 1 guinea cho đến 27 shilling một tháng. Một người lao động bình thường có thể kiếm được từ 40 đến 50 shilling một tháng với mức 9 hoặc 10 shilling 1 tuần. Ngoài tiền lương, người thủy thủ còn được cung cấp lương thực, thực phẩm. Giá trị của số lượng hàng cung cấp không mất tiền này có thể không vượt quá sự chênh lệch giữa lượng thủy thủ và tiền công một người lao động bình thường, và mặc dù được cung cấp như vậy, người thủy thủ cũng chẳng thể nào chia sẻ các thức ăn đồ uống với vợ con họ được. Những người này lĩnh một phần lương của người thủy thủ nói trên tại nhà để sinh sống. Đời sống phiêu lưu đầy nguy hiểm không làm nản lòng thanh niên, và đối với họ đó là một nghề nghiệp hấp dẫn. Một người mẹ hiền, dịu dàng trong tầng lớp dưới thường rất sợ con trai mình theo học ở một trường ở hải cảng vì những câu chuyện phiêu lưu của thủy thủ và bóng dáng các tàu biển có thể cuốn hút con trai bà đi biển. Triển vọng còn xa vời của những sự may rủi mà người ta vẫn có thể thoát bằng sự can

đảm và khéo léo, không có gì làm cho thanh niên phiền lòng và cũng không vì thế mà tiền lương được tăng thêm dù làm bất kỳ công việc nào. Trong các loại nghề nghiệp có hại cho sức khỏe, tiền công lao động luôn luôn đặc biệt cao. Tính độc hại là một yếu tố gây nên sự khó chịu đối với công việc, và tiền lương phải được sắp xếp tương ứng với mức độ độc hại của nghề nghiệp.

Trong các cách sử dụng tiền vốn, tỷ suất lợi nhuận trung bình biến động nhiều hay ít tùy theo thu nhập có chắc chắn hay không. Thu nhập trong nội thương thường chắc chắn hơn so với trong ngoại thương, và ở một số ngành ngoại thương chắc chắn hơn ở các ngành ngoại thương khác. Chẳng hạn, thu nhập khi buôn bán với Bắc Mỹ chắc chắn hơn là với Jamaica. Tỷ suất lợi nhuận luôn luôn tăng ít nhiều cùng với những rủi ro có thể xảy ra. Nhưng nó không thay đổi theo tỷ lệ với may rủi hoặc tăng để có thể đền bù hoàn toàn cho sự rủi ro nếu có. Phá sản là điều rất thông thường xảy ra trong các ngành nghề dựa vào may rủi. Nghề may rủi nhất là buôn lậu, mặc dù khi thành công thì lãi rất lớn,

nhưng đó cũng là con đường tất yếu dẫn đến phá sản. Hy vọng thành đạt là điều hấp dẫn đối với rất nhiều nhà kinh doanh giàu óc phiêu lưu, mạo hiểm và lôi cuốn họ vào các nghề dựa trên cơ sở may rủi. Sự cạnh tranh giữa họ với nhau làm cho lợi nhuận của họ giảm xuống dưới mức đủ để đền bù cho sự rủi ro. Để đền bù hoàn toàn mọi sự rủi ro, tiền lời thông thường, ngoài lợi nhuận trung bình của vốn, không những phải bù lại cho những tổn thất thỉnh thoảng xảy ra, mà còn phải có một số lợi nhuận dư thừa cho những người tham gia vào cuộc phiêu lưu, giống như tiền lãi của các công ty bảo hiểm. Nhưng nếu tiền lời thông thường đã đủ cho tất cả những thứ này, thì sự phá sản trong những nghề này sẽ không xảy ra nhiều hơn so với những nghề khác.

Trong số 5 yếu tố làm thay đổi tiền công lao động, chỉ có hai yếu tố có tác động tới lợi nhuận tiền vốn: công việc kinh doanh thoải mái hay nặng nhọc và có nhiều rủi ro hay an toàn. Về mặt thoải mái hoặc không thoải mái, thì có ít hoặc không có sự khác biệt trong phần lớn các

cách sử dụng vốn, nhưng có sự khác biệt rất nhiều trong việc sử dụng lao động, và lợi nhuận thông thường của tiền vốn, mặc dù nó tăng cùng với sự rủi ro, nhưng không phải luôn luôn tăng tỷ lệ với rủi ro. Từ đó có thể thấy rằng trong cùng một xã hội hoặc một khu vực, tỷ suất lợi nhuận thông thường, trung bình trong các cách sử dụng tiền vốn khác nhau tất phải ổn định hơn là tiền công của các loại lao động. Chênh lệch giữa số tiền thu nhập của một người lao động bình thường và số tiền thu nhập của một luật sư hay một người thầy thuốc có đông khách hàng rõ ràng phải lớn hơn nhiều so với chênh lệch giữa lợi nhuận thông thường trong bất kỳ 2 ngành nghề nào. Hơn nữa, chênh lệch biểu kiến về mặt lợi nhuận của các ngành nghề khác nhau thường bị hiểu lầm vì chúng ta không phải bao giờ cũng phân biệt được cái gì được coi là tiền lương và cái gì là lợi nhuận.

Tiền lãi của nhà bào chế đã trở thành ngạn ngữ nói lên một điều gì quá đáng. Tiền lãi biểu kiến lớn này, tuy thế, lại thường không nhiều hơn tiền công lao động hợp lý. Tài năng và kỹ

xảo của người bào chế thuốc còn tinh vi hơn nhiều so với tài năng của bất kỳ một thợ thủ công mỹ nghệ nào, và lòng tin mọi người đặt vào ông ta còn có tầm quan trọng lớn hơn nhiều. Ông ta là người thầy thuốc của dân nghèo trong mọi trường hợp và của người giàu khi sự nguy hiểm không quá lớn. Sự trả công cho ông ta cần phải tương xứng với tài năng của ông ta và lòng tin đối với ông ta. Sự trả công này được thể hiện qua giá thuốc mà ông ta bán cho người bệnh. Toàn bộ số thuốc mà một nhà bào chế đắt hàng nhất tại một thị trấn lớn bán trong một năm, về chi phí có thể cũng không vượt quá 30 hoặc 40 bảng Anh. Dù cho ông ta bán thuốc được 300 hoặc 400 bản, tức là lãi 1000%, số tiền này thường cũng chưa vượt quá tiền lương hợp lý của công việc ông ta làm, vì ông ta chỉ thu tiền công lao động qua giá bán thuốc mà thôi. Phần lớn số tiền lời biểu kiến là tiền lương thực tế được ẩn giấu dưới số tiền lời.

Tại một thành phố càng nhỏ, một người bán tạp phẩm thu được một số tiền lời khoảng 40 hoặc 50% trên một số tiền vốn chỉ có 100 bảng

Anh, trong khi một nhà buôn lớn chuyên bán sỉ cùng ở thành thị đó chỉ thu tiền lời từ 8 đến 10% trên một số vốn là 10 nghìn bảng Anh. Công việc buôn bán của người chủ cửa hàng tạp hóa rất cần cho sự tiêu dùng của dân chúng, và do thị trường nhỏ bé và eo hẹp cho nên không thể sử dụng vốn lớn vào công việc kinh doanh. Người bán tạp phẩm không chỉ sống bằng nghề nghiệp của ông ta, mà còn sống bằng cách nắm vững những hiểu biết nghiệp vụ mà công việc buôn bán tạp phẩm đòi hỏi. Ngoài việc có một ít vốn, ông ta phải biết đọc, biết viết, biết giữ sổ sách kế toán và cũng phải biết phân biệt, đánh giá khoảng 50, 60 mặt hàng, giá và chất lượng của chúng, biết ở nơi nào các tạp phẩm đó được mua với giá rẻ nhất. Ông ta phải có đầy đủ những hiểu biết cần thiết của một người buôn bán sành sỏi. Không có gì cản trở ông trên bước đường tiến lên, trừ việc thiểu số tiền cần thiết cho việc kinh doanh. 30 hoặc 40 bảng Anh một năm không thể coi là một sự trả công quá cao, hoặc quá nhiều đối với một người có một trình độ lao động tinh vi như vậy. Nếu khấu trừ số

tiền này khỏi các khoản lợi nhuận tưởng chừng rất lớn của tiền vốn, thì số tiền còn lại có thể được gọi là lợi nhuận thông thường của vốn. Phần lớn số tiền lời biểu kiến trong trường hợp này cũng là tiền lương thực tế.

Chênh lệch giữa tiền lãi biểu kiến khi bán lẻ và tiền lãi biểu kiến khi bán buôn ở thủ đô còn ít hơn nhiều so với các thị trấn và làng, xã. Ở nơi mà 10 nghìn bảng Anh có thể dùng trong ngành buôn bán tạp phẩm, tiền công lao động của người bán tạp phẩm chỉ là một con số chẳng đáng gì thêm vào số tiền lời thực tế của một số vốn lớn như vậy. Tiền lời biểu kiến của một người bán lẻ hàng hóa giàu có gần như bằng với tiền lời biểu kiến của một nhà buôn bán sỉ. Trên cơ sở tính toán này, hàng hóa bán lẻ ở kinh thành nói chung rẻ bằng và thường rẻ hơn so với các thị trấn và làng mạc. Các tạp phẩm chẳng hạn, thường rẻ hơn nhiều, còn bánh mì và thịt thường rẻ như nhau. Hàng tạp phẩm không mất thêm phí tổn gì khi đem đến bán ở thành thị lớn hay ở làng xã, nhưng ngũ cốc và gia súc thì mất thêm khá nhiều phí tổn chuyển chở, vì phần lớn

số hàng này phải chở từ xa đến. Giá thành của hàng tạp phẩm vì thế giống nhau ở cả hai nơi, nhưng hàng này rẻ nhất khi người ta chỉ tính thêm một số tiền lời ít nhất. Giá thành của bánh mì và thịt cao hơn ở các thành phố lớn so với làng xã. Vì vậy mặc dù tiền lời ở thành phố lấy ít hơn, hai thứ thực phẩm này không phải bao giờ cũng rẻ hơn, mà thường rẻ như nhau. Đối với những mặt hàng như bánh mì và thịt, vẫn cùng một nguyên nhân làm giảm tiền lời biểu kiến, nhưng lại làm tăng giá thành. Tầm cỡ của thị trường, mà ở đó các số vốn lớn được sử dụng, làm giảm tiền lời biểu kiến, nhưng làm tăng giá thành do những hàng này phải cung cấp từ ở các nơi xa đến. Việc giảm cái này và tăng cái kia hình như, trong hầu hết các trường hợp, gần như đối trọng cái này với cái kia, và đó chính là lý do mà giá ngũ cốc và gia súc thông thường rất khác nhau giữa những vùng khác nhau trong nước, nhưng giá bánh mì và thịt thường rất gần như bằng nhau ở hầu hết các địa phương trong nước.

Mặc dù lợi nhuận của tiền vốn ở cả hai khâu

bán buôn và bán lẻ ở thủ đô thường ít hơn so với ở các thành phố nhỏ và các làng xã, nhưng những người buôn bán ở thủ đô, tuy lúc đầu thu được tiền lãi ít hơn, nhưng lại chóng làm giàu hơn nhiều so với những nhà buôn ở thành phố nhỏ và ở nông thôn. Ở các nơi này, thị trường quá nhỏ bé cho nên tuy có vốn nhưng không thể sử dụng hết được vào kinh doanh. Vì thế, mặc dù lợi nhuận thu được của một người buôn bán nào đó có thể đạt được tỷ suất rất cao, nhưng nói chung tổng số lợi nhuận không lớn lắm và do đó hàng năm cũng không thể tích lũy được nhiều. Ở các thành phố lớn, ngược lại, khi tiền vốn tăng lên thì có thể mở rộng buôn bán. Một nhà kinh doanh căn cơ và phát đạt có khả năng tăng khoản tín dụng của ông ta nhanh hơn số tiền vốn. Công việc kinh doanh của ông ta được mở rộng tỷ lệ với số tín dụng và tiền vốn, và số tiền lời tỷ lệ với quy mô mở rộng kinh doanh; và số tích lũy hàng năm tỷ lệ với số tiền lãi. Tuy nhiên, không phải bất kỳ ngành kinh doanh nào ở thành phố lớn cũng mang lại sự giàu có cho những người bỏ vốn, mà giàu có là do họ chịu

thương chịu khó, căn cơ, tiết kiệm và luôn luôn chú trọng đến công việc buôn bán giao dịch. Cũng có trường hợp có nhà kinh doanh làm giàu nhanh và đột ngột vì họ chuyên đầu cơ, tích trữ. Nhà buôn chuyên đầu cơ tích trữ chẳng làm một nghề gì thường xuyên, ổn định và lâu bền cả. Năm nay, họ có thể buôn ngũ cốc (lúa mì) và năm sau lại trở thành người buôn rượu, và các năm sau đó lại xoay sang nghề buôn đường, thuốc lá hoặc chè. Nghề nào mà họ ngửi thấy có nhiều lời lãi thì họ lập tức xông vào, và họ rút lui ngay khi thấy nghề đó có ít hoặc cũng chỉ có tỷ suất có lãi thông thường như mọi ngành nghề khác. Họ được lãi hay lỗ vốn không giống như ở các ngành kinh doanh ổn định thông thường. Một nhà buôn có đầu óc mạo hiểm có thể đôi khi trở nên giàu có lớn chỉ trong hai, ba áp phe lớn mà ông ta thành công và cũng có thể phá sản chỉ sau vài áp phe làm ăn bị thất bại. Đầu cơ tích trữ thường chỉ có thể tiến hành ở các thành phố lớn mà ở đó đòi hỏi phải có quy mô hoạt động thương mại lớn và những lượng thông tin nhanh chóng.

Năm yếu tố nói trên mặc dù gây nên những bất bình đẳng về mặt tiền công lao động và lợi nhuận của vốn, lại không liên quan gì đến những thuận lợi và bất lợi, dù thực sự hay tưởng tượng, trong các cách sử dụng lao động và tiền vốn khác nhau. Bản chất của các yếu tố đó là bù thêm cho số tiền lãi nhỏ ở chỗ này và giảm bớt số tiền lãi lớn ở chỗ khác.

Tuy nhiên, để cho có sự bình đẳng đối với toàn bộ các mặt thuận lợi và khó khăn trong cách sử dụng lao động và vốn, ba điều cần thiết phải có ngay cả ở những nơi có tự do hoàn hảo nhất. Thứ nhất, các công việc làm đã có và được quen biết từ lâu ở vùng này; thứ hai, các việc làm phải ở trạng thái tự nhiên; thứ ba, các việc làm đó là duy nhất hoặc chủ yếu của những người tiến hành làm việc đó.

Thứ nhất, sự bình đẳng này chỉ có thể có ở những việc làm đã bình ổn và quen biết rộng rãi ở trong vùng.

Ở nơi nào mà mọi yếu tố khác đều giống nhau, thì tiền công ở các nghề nghiệp mới thường cao hơn là trong các nghề nghiệp cũ. Khi

một nhà kinh doanh định thành lập một ngành công nghiệp mới, ông ta trước hết phải trả tiền công cao hơn để thu hút thợ ở nơi khác đến, và phải qua một thời gian dài ông ta mới giảm tiền công xuống đến mức thông thường. Những xí nghiệp sản xuất theo mốt thời trang luôn luôn thay đổi và rất ít khi kéo dài quá lâu để được coi là những cơ sở đã có từ lâu. Trái lại, những cơ sở sản xuất các đồ tiêu dùng thường ngày ít khi thay đổi. Vẫn cái khuôn mẫu hoặc kết cấu đó thường có nhu cầu sử dụng kéo dài cả thế kỷ. Cho nên, tiền công của thợ làm việc ở các cơ sở mới sản xuất mốt thời trang thường cao hơn tiền công thợ ở các cơ sở sản xuất có tính chất lâu dài. Thành phố Birmingham có rất nhiều cơ sở sản xuất các mặt hàng thời trang phù hợp với thị hiếu của khách hàng, và thành phố Sheffield lại đầy rẫy các mặt hàng thông dụng mà người tiêu dùng quen thuộc từ đã lâu. Do vậy, tiền công lao động ở hai thành phố này phù hợp với sự khác nhau về tính chất sản xuất.

Việc thành lập một nghề sản xuất mới, một ngành thương mại mới hoặc một phương pháp

canh tác mới trong nông nghiệp là một hành động đầu cơ hứa hẹn những lợi nhuận cực kỳ to lớn cho chủ dự án. Những khoản tiền lời thu được từ các cuộc kinh doanh mới là rất lớn và có thể luôn luôn ở những mức độ khác nhau hoàn toàn, không giống chút nào với tỷ suất lãi thông thường của các loại ngành nghề lâu đời ở trong vùng. Nếu như dự án sản xuất mặt hàng mới thành công, tất nhiên, lợi nhuận thu được lúc đầu rất lớn. Khi việc sản xuất đã được nhiều người biết đến và có nhiều nhà kinh doanh tham gia vào việc sản xuất mặt hàng đó, sự cạnh tranh giữa họ với nhau tất yếu sẽ làm giảm giá bán và sức tiêu thụ, cho nên cuối cùng cũng trở về mức độ chung của các ngành sản xuất thông thường.

Thứ hai, sự bình đẳng này về các mặt thuận lợi và bất lợi trong các cách sử dụng lao động và vốn chỉ có thể diễn ra trong trạng thái bình thường, tức là trạng thái tự nhiên mà thôi.

Nhu cầu về các loại lao động khác nhau đôi khi lớn hơn, đôi khi ít hơn mức bình thường. Trong trường hợp này thì có nhiều thuận lợi cho

việc làm, trường hợp khác thì có ít thuận lợi hơn. Chẳng hạn, nhu cầu về lao động ở nông thôn vào vụ cắt cỏ và mùa gặt là lớn hơn so với những thời gian khác trong năm, và do đó khi có nhu cầu cao thì tiền công lao động tất nhiên tăng cao hơn bình thường. Trong thời gian chiến tranh, khi 40.000 hoặc 50.000 thủ thủy từ các tàu buôn bị xung vào các đội chiến thuyền của nhà vua, thì nhu cầu về thủy thủ tất nhiên tăng lên rất nhiều để phục vụ cho các đội thương thuyền. Do khan hiếm thủy thủ, cho nên tiền lương của họ được nâng cao, thường từ 1 guinea 27 shilling lên ba bảng 40 shilling 1 tháng. Trong các ngành sản xuất bị đình đốn, nhiều người thợ đáng lẽ phải rời ngành mà họ đang làm để đi tìm việc ở nơi khác, nhưng đành phải chấp nhận một số tiền công ít hơn là đáng ra phải tương ứng với tính chất việc làm lúc đó.

Lợi nhuận của tiền vốn biến động tùy theo giá hàng hóa mà được sản xuất bằng tiền vốn đó. Khi giá một mặt hàng tăng lên trên mức giá thông thường hoặc trung bình thì lợi nhuận của phần tiền vốn dùng cho việc sản xuất loại hàng

này tất phải được nhiều hơn và nếu giá mặt hàng đó hạ xuống thì phần tiền vốn có liên quan đến mặt hàng đó tất nhiên cũng bị giảm xuống tương ứng. Mọi thứ hàng hóa đều ít nhiều chịu sự biến động của giá cả, nhưng một số mặt hàng ít biến động hơn các mặt hàng khác. Lượng lao động được sử dụng hàng năm để sản xuất hàng hóa được điều chỉnh bởi nhu cầu hàng năm, sao cho số lượng trung bình hàng hóa sản xuất ra hàng năm phải ngang bằng càng gần càng tốt với nhu cầu tiêu dùng hàng năm. Trong một vài ngành sản xuất, một lượng lao động cố định luôn luôn tạo ra một lượng hàng hóa cố định hoặc gần như cố định. Trong ngành sản xuất vải lanh hoặc các hàng dệt len chẳng hạn, một số thợ cố định hàng năm sẽ sản xuất ra một lượng vải lanh hoặc hàng dệt len gần như cố định. Do đó những biến động về giá thị trường của các mặt hàng đó chỉ có thể phát sinh khi có những biến động bất thường về nhu cầu. Chẳng hạn, một tang lễ quốc gia nâng giá vải đen. Nhưng do nhu cầu về các loại vải lanh và các mặt hàng len dệt thường thường ít thay đổi, cho nên giá cả

các hàng hóa đó vẫn được giữ vững. Nhưng có những loại công việc khác mà ở đó một lượng lao động cố định không phải bao giờ cũng tạo ra một lượng hàng hóa cố định. Chẳng hạn, một lượng lao động cố định trong các năm khác nhau sẽ tạo ra những lượng rất khác nhau về ngũ cốc, rượu, houblong, đường, thuốc lá v.v... Giá cả của các thứ hàng hóa đó tất yếu biến động không những theo sự biến động của cầu, mà còn theo số lượng hàng hóa có nhiều hay ít. Lợi nhuận của một số nhà buôn tất nhiên phải bị tác động bởi giá cả lên xuống của hàng hóa. Những người đầu cơ rất chú trọng đến giá của những mặt hàng này. Họ mua tất cả hoặc hầu hết các loại hàng hóa nào mà họ thấy trước là sẽ khan hiếm và giá cả sẽ phải tăng cao, và tìm cách bán chúng đúng vào lúc khi giá của chúng có khả năng hạ xuống.

Thứ ba, sự bình đẳng này trong toàn bộ các thuận lợi và bất lợi của các cách sử dụng lao động và tiền vốn chỉ có thể được thực hiện khi các cách sử dụng này là độc nhất hoặc chủ yếu của những người tiến hành các cách sử dụng đó.

Khi một người kiếm sống bằng một việc làm mà việc đó lại không dùng hết phần lớn thời gian của anh ta, trong những lúc nhàn rỗi, anh ta muốn làm một việc gì đó thêm với tiền công rẻ hơn là cần phải tương xứng với tính chất của việc làm.

Ở nhiều vùng ở Scotland, một số người gọi là người thôn dã vẫn thường kiếm ăn như thế, tuy rằng trước đây tình trạng này phổ biến hơn nhiều so với hiện nay. Họ là đầy tớ "ngoại trú" của địa chủ và chủ trại. Tiền công, mà những người chủ trả cho những người này là một cái lều, một mảnh vườn nhỏ và có thể có thêm một hoặc hai mẫu Anh (khoảng 0,4 ha) đất trồng trọt loại xấu. Khi nào chủ cần họ đến giúp việc, chủ cho họ thêm hai đấu to (đơn vị đo lường khoảng 9 lít) bột yến mạch một tuần, giá khoảng 16 penny Anh.

Phần lớn thời gian trong năm, chủ rất ít hoặc không cần đến lao động của họ, và việc trồng trọt mảnh vườn con không sử dụng hết thời gian mà họ có. Khi được thuê mướn, họ sẵn sàng dùng thì giờ nhàn rỗi để làm việc cho những

người thuê đó để đổi lấy một số tiền công ít hơn nhiều so với những người lao động khác. Vào thời cổ xưa, việc làm này rất phổ biến ở khắp Châu Âu. Ở những nước có số dân ít và nông nghiệp thô sơ, nếu không có lực lượng lao động này thì phần lớn địa chủ, chủ trại không thể kiếm cho họ đủ nhân công cần thiết, khi rất cần lao động trong những ngày mùa. Nhiều người làm công cho địa chủ vào chủ trại nói trên, đã được trả công rõ ràng là không phải toàn bộ giá lao động của họ. Cái lều nhỏ và mảnh vườn con chính là phần lớn của giá lao động đó. Sự trả công hàng ngày hoặc hàng tuần tưởng như là toàn bộ tiền công lao động đã được nhiều tác giả mô tả, khi nói đến giá lao động và lương thực thời xưa, là tiêu biểu cho một loại giá hết sức thấp.

Các sản phẩm của loại lao động này thường rẻ hơn giá đáng ra phải có. Các loại bít tất dài ở nhiều vùng ở Scotland được đan với giá tiền công rẻ hơn bất kỳ ở nơi nào khác dệt bằng khung cửi, vì đó là những sản phẩm của những người đầy tớ và những người lao động mà nguồn

sống chính là nhờ thu nhập từ một công việc khác. Hơn 1000 đôi bít tất dài ở vùng Shetland đã được nhập vào hải cảng Leith với giá 5 đến 7 penny một đôi. Ở thành phố Lerwich, thủ phủ của các hòn đảo Shetland, giá một ngày công lao động thông thường chỉ có 10 penny. Tôi đã được mọi người nói cho biết giá công lao động này với một giọng hoàn toàn chân thực. Cũng ở những đảo nói trên, người ta đan những đôi bít tất dài bằng sợi len chỉ với giá 1 guinea 1 đôi hoặc hơn một chút.

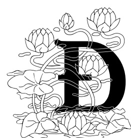
Việc xe sợi lanh được tiến hành ở Scotland cũng gần như đan bít tất dài của những người đày tớ trong thời gian nhàn rỗi vì những người xe sợi này cũng chủ yếu kiếm ăn bằng những công việc khác. Họ kiếm được rất ít tiền để sống cho nên phải tìm đủ mọi cách kiếm bù thêm. Ở nhiều vùng Scotland, một phụ nữ kiếm được 20 penny 1 tuần phải là một thợ xe sợi loại giỏi.

Ở các nước giàu có, thị trường thường rộng lớn và thu hút toàn bộ lao động và tiền vốn. Những ví dụ về người lao động sinh sống bằng một nghề chính nhưng phải làm thêm một nghề

phụ để bổ sung cho số tiền thu nhập thường chỉ xảy ra ở những nước nghèo. Thí dụ dưới đây cũng là một bằng chứng cùng loại với điều đã nói ở trên mà người ta đã thấy ở một thủ đô nước rất giàu. Tôi tin rằng không có thành thị nào ở Châu Âu mà ở đó giá tiền thuê nhà lại đắt hơn ở London, song, tôi cũng không biết có thủ đô nào mà ở đó một căn hộ có đầy đủ đồ đạc lại có thể thuê với giá rẻ như vậy. Căn hộ có sẵn đồ đạc cho thuê không những rẻ hơn ở London so với Paris, nó còn rẻ hơn nhiều so với Edinburgh, nếu muốn thuê một căn hộ cùng loại. Một điều có thể cho là đặc biệt lạ thường: sự đắt đỏ của tiền thuê nhà là nguyên nhân tạo nên giá rẻ của các căn hộ có sẵn đồ đạc cho thuê. Giá tiền thuê nhà đắt ở London xuất phát không những từ lý do đắt đỏ thường thấy ở các thủ đô: giá lao động đắt, giá vật liệu xây dựng đắt, vì phải mua từ những nơi xa đến, và trước hết là do tiền thuê đất rất đắt, mọi chủ đất đều giữ độc quyền về đất đai nằm dưới quyền sở hữu của họ và đòi tiền thuê cho mỗi mẫu Anh đất xấu nhất ở thành phố đắt bằng 100 mẫu Anh ở nông thôn.

Giá thuê nhà đất một phần còn do những tập tục và cách sinh hoạt khá lạ lùng của dân chúng: mỗi chủ gia đình đều muốn thuê một cái nhà riêng biệt cho gia đình mình từ nóc nhà đến tầng dưới cùng. Một cái nhà riêng đối với người Anh là bao gồm từ mái nhà xuống đến nền nhà. Ở Pháp, Scotland và nhiều nới khác ở Châu Âu, nhà riêng chỉ có nghĩa là một căn hộ không rộng quá một tầng nhà. Một người lái buôn ở London bắt buộc phải thuê cả một cái nhà ở một khu vực của thành phố nơi ông ta có nhiều khách hàng. Tầng trệt được dùng làm cửa hàng. Ông và gia đình ngủ ở gác xép sát mái và ông ta cố gắng giảm chi cho tiền thuê nhà bằng cách cho thuê lại hai tầng giữa ngôi nhà. Ông nuôi sống gia đình bằng chính nghề của mình, chứ không phải bằng tiền cho thuê các tầng nhà. Trong khi đó ở Paris và Edinburgh, những người cho thuê căn hộ thường không cách nào khác để sinh sống, và do đó giá tiền thuê phòng có sẵn đồ đạc bao gồm không những tiền thuê nhà, mà cả phần tiền để nuôi sống gia đình chủ nhà.

PHẦN II
NHỮNG BẤT BÌNH ĐẲNG DO CHÍNH SÁCH CỦA CHÂU ÂU GÂY NÊN



Đó là những bất bình đẳng về các điều kiện thuận lợi và bất lợi trong cách sử dụng lao động và tiền vốn do thiếu một trong ba điều kiện tất yếu nói trên gây ra, ngay cả nơi có tự do hoàn hảo nhất. Những chính sách của Châu Âu không để cho mọi sự vật ở trong tình trạng tự do hoàn toàn và gây nên những bất bình đẳng khác còn nghiêm trọng hơn nhiều.

Chính sách đó nhằm ba mục đích sau đây. Thứ nhất, hạn chế sự cạnh tranh trong một số việc làm ở một số người ít hơn số người làm những việc đó; thứ hai, tăng sự cạnh tranh trong những việc làm khác vượt quá mức tự nhiên nên có; và thứ ba, ngăn chặn không cho lao động và tiền vốn được tự do lưu thông từ việc làm này đến việc làm khác và từ nơi này

đến nơi khác.

Thứ nhất, chính sách của Châu Âu gây nên một sự bất bình đẳng rất nghiêm trọng đối với toàn bộ các điều thuận lợi và bất lợi trong việc sử dụng lao động và tiền vốn khác nhau vì hạn chế sự cạnh tranh trong một số việc làm ở một số người ít hơn số người muốn tham gia vào việc làm đó.

Những ưu đãi đặc biệt giành cho các phường hội là phương tiện chính mà chính sách của Châu Âu sử dụng cho mục đích này.

Những ưu đãi đặc biệt cho một nghề đã hợp thành một phường hội tất yếu hạn chế sự cạnh tranh ở thành phố, nơi nó được thành lập, ở số người được tự do hành nghề. Muốn được tự do kinh doanh phải trải qua một thời gian học nghề ở thành thị dưới sự chỉ bảo của một thợ cả hay một ông chủ có đầy đủ trình độ chuyên môn. Các quy chế của phường hội đôi khi điều chỉnh số người xin học nghề mà một người thợ cả được phép nhận và quy định rõ số năm tháng mà bất kỳ một người học nghề nào cũng phải tuân theo. Mục đích của cả hai quy định này là

hạn chế sự cạnh tranh ở một số người ít hơn nhiều so với số người muốn đi vào nghề. Số người học nghề ít đi sẽ trực tiếp hạn chế nghề đó. Thời gian học nghề lâu hạn chế việc gia nhập nghề gián tiếp hơn, nhưng có hiệu quả do việc tăng chi phí học tập.

Ở Sheffield, không một thợ cả về nghề làm dao kéo nào được phép nhận hơn 1 người vào học nghề trong một lần dạy nghề, và điều này do quy chế của phường hội ấn định. Ở Norfolk và Norwich, không một thợ cả về nghề dệt nào được nhận dạy nghề cho 2 người một lần, nếu không người đó phải nộp phạt 5 bảng một tháng cho nhà vua. Không có một thợ cả về nghề làm mũ nào được phép nhận hơn hai thợ học nghề một lần ở bất kỳ nơi nào ở Anh, hoặc ở các thuộc địa của Anh, và nếu vi phạm, ông ta sẽ phải nộp phạt 5 bảng tháng, một nửa cho nhà vua, một nửa cho người thưa kiện vụ này tại một tòa án dân sự. Cả hai quy định này, mặc dù đã được luật pháp của vương quốc xác nhận, rõ ràng là do liên hiệp các phường hội soạn thảo và đệ trình để ban hành thành quy chế ở Sheffield.

Những người thợ dệt tơ lụa ở London vừa mới được thành lập thành phường hội một năm thì đã đưa ra quy chế không cho bất kỳ một thợ cả nào được nhận quá hai người học nghề trong một lần. Quy chế này sau đó bị một đạo luật đặc biệt của nghị viện bác bỏ.

Bảy năm là thời gian quy định thông thường trên toàn bộ Châu Âu cho những người học nghề trong phần lớn các nghề đã hợp thành phường hội. Các phường hội như vậy trước kia gọi là trường dạy nghề - một tên gọi theo chữ Latin để chỉ bất kỳ một phường hội nào. Trường dạy nghề thợ rèn, trường dạy nghề thợ may v.v… là những từ ngữ thường thấy trong những bản hợp đồng cũ ở các thành phố cổ. Khi các phường hội riêng biệt được thành lập mà ngày nay được gọi là trường đại học hay cao đẳng, thì số năm học tập cần thiết để có thể đạt được trình độ cử nhân về các mặt nghiệp vụ sản xuất, chắc là đã được lấy theo thời gian học nghề do các phường hội quy định vào thời xưa. Do phải học tập 7 năm dưới sự hướng dẫn, dạy bảo của một thợ cả có đầy đủ trình độ nghiệp vụ, cho nên một

người học nghề mới có đủ khả năng tự mình trở thành một thợ cả; cũng như vậy, phải học 7 năm dưới sự dẫn dắt của một người thầy có trình độ uyên bác, thì người học trò mới trở thành cử nhân, thầy giáo hoặc bác sĩ trong các nghề tự do và sau đó cũng có những người khác đến mình học.

Năm thứ năm thời nữ hoàng Elizabeth, Điều lệ về học nghề đã được ban hành quy định rằng không một ai có quyền làm bất cứ một nghề nào nếu như người đó chưa kinh qua học nghề ít nhất là bảy năm, và quy chế phường hội ban hành trước đó trở thành một đạo luật chung có tính bắt buộc đối với tất cả các nghề nghiệp ở thành thị. Nếu ở nông thôn thì một người có thể làm một vài nghề khác nhau mặc dù anh ta chẳng hề kinh qua 7 năm học nghề, nếu nghề nghiệp của anh ta cần thiết cho mọi người và ở nơi đó không đủ nhân công lành nghề.

Nếu giải nghĩa lời văn một cách chặt chẽ, bản điều lệ này chỉ hạn chế ở những nghề nghiệp đã có ở Anh trước năm thứ 5 thời nữ hoàng Elizabeth và không động chạm gì đến các nghề

nghiệp có sau thời gian đó. Sự hạn chế này đã gây ra một vài phân biệt đối xử được coi như luật lệ cảnh sát và do đó mang tính chất không bình thường. Người ta đã quy định, chẳng hạn, một người đóng xe ngựa không được tự mình làm ra hay thuê thợ để làm bánh xe mà phải mua bánh xe đó của một chủ chuyên đóng bánh xe. Nghề đóng bánh xe đã có ở Anh trước năm thứ 5 thời nữ hoàng Elizabeth. Nhưng một người chuyên đóng bánh xe mặc dầu chưa hề học nghề ở người thợ cả đóng xe, lại có quyền hoặc tự mình hoặc thuê mướn thợ đóng xe ngựa; nghề đóng xe ngựa không được ghi trong bản điều lệ vì nó chưa có ở Anh khi bản điều lệ này được viết ra. Các ngành sản xuất ở các thành phố Manchester, Birmingham và Wolverhampton cũng không nằm trong bản điều lệ vì không tồn tại ở Anh trước năm thứ 5 thời nữ hoàng Elizabeth.

Ở Pháp, thời gian học nghề thay đổi tùy theo các thành thị và nghề nghiệp khác nhau. Ở Paris, 5 năm là thời gian cần thiết đối với phần lớn nghề nghiệp, nhưng trước khi bất kỳ người

nào trở thành thợ cả, anh ta còn phải làm nghề đó trong năm năm như một người thợ lành nghề. Trong thời gian này anh ta được gọi là thợ bạn của người thợ cả, và thời gian đó được gọi là thời gian làm thợ bạn.

Ở Scotland, không có một đạo luật chung nào quy định thời gian học nghề. Ở nơi nào thời gian ấy lâu, người học viên có thể rút bớt thời gian quy định bằng cách trả một số tiền chịu phạt. Ở hầu hết các thành thị, nộp số tiền nhỏ có thể đủ để mua tự do ở bất kỳ phường hội nào. Thợ dệt vải lanh hay vải gai, các nghề chủ chốt ở xứ này, cũng như các người thợ khác cần thiết cho các nghề đó: thợ đóng bánh xe ngựa, thợ làm guồng quay tơ, đánh chỉ v.v... có thể tiến hành nghề nghiệp của họ ở phường hội bất kỳ mà không phải nộp thứ tiền phạt nào. Ở phường hội tại các thành thị, tất cả mọi người đều được tự do bán thịt bất cứ ngày nào trong tuần. Ba năm là thời gian học nghề thông thường ở Scotland, và nói chung, tôi chưa thấy nước nào ở Châu Âu có các luật lề về phường hội ít khắc nghiệt như vậy.

Tài sản mà mỗi người có được do sức lao

động của chính mình làm ra là cơ sở gốc của mọi của cải khác, cho nên được coi là thiêng liêng và bất khả xâm phạm. Tài sản của một người nghèo nằm ở trong sức lực và sự khéo léo của đôi bàn tay của anh ta. Ngăn cản anh ta sử dụng sức lực và sự khéo léo đó theo cách của anh ta mà không hại đến người khác là vi phạm cái tài sản thiêng liêng nhất đó. Đó là sự vi phạm rành rành đối với sự tự do chính đáng của người thợ hoặc của người sẵn sàng thuê mướn người thợ đó. Điều đó ngăn cản người này làm việc thích hợp của mình, và cũng vì thế ngăn cản những người khác thuê mướn những người thợ mà họ thấy cần thiết và thích hợp. Việc xem xét nên thuê người thợ nào là do người thuê định đoạt vì việc đó liên quan trực tiếp tới lợi ích của người chủ. Sự lo lắng và quá ư quan tâm của nhà làm luật rõ ràng là không đúng chỗ và độc đoán.

Thời gian học nghề dài cũng chưa đảm bảo là sẽ không có việc làm bừa, làm ẩu, thiếu kỹ xảo trong các mặt hàng bán cho dân chúng. Khi sự việc này xảy ra, thường thường đó là kết quả của sự gian lận lừa gạt khách hàng, chứ không phải

là sự thiếu kỹ năng, kỹ xảo. Thời gian học nghề lâu không thể đảm bảo là sẽ không có sự hành nghề gian lận và làm ẩu. Cần có nhiều quy định để ngăn chặn sự lạm dụng này. Dấu Sterling đóng trên thỏi kim loại, và nhãn hiệu trên vải len làm cho người mua hàng được yên tâm hơn bất kỳ một bản điều lệ học nghề nào. Người mua hàng thường xem nhãn hiệu hay dấu đóng trên mặt hàng chứ không bao giờ nghĩ là cũng nên tìm hiểu xem người thợ làm ra hàng hóa đó đã qua bảy năm học nghề chưa.

Việc quy định thời gian học nghề lâu không có khuynh hướng đào tạo những người trẻ vào nghề. Một người thợ làm khoán làm việc rất cần cù vì anh ta thấy có lợi khi làm việc tốt. Một thợ học nghề thường làm biếng vì anh ta chẳng thấy có lợi gì trước mắt. Trong các công việc hạ cấp, cái thú của lao động chỉ là được đền bù công sức bỏ ra. Người nào thấy được đền bù đầy đủ trong lao động tất phải mang hết sức lực và tài năng để làm việc. Một thanh niên tất nhiên cảm thấy chán nản trong lao động khi anh ta trong một thời gian dài chẳng thu được lợi ích gì từ việc

làm đó. Những trẻ em được nhận vào học nghề do cơ quan từ thiện gửi gắm thường phải học nghề trong một thời gian lâu hơn hạn định, cho nên chúng tỏ ra rất lười biếng và chẳng làm nên được gì.

Người xưa không hề biết tới việc học nghề. Nghĩa vụ tương hỗ của thợ cả và người thợ học nghề được ghi rõ trong các bộ luật hiện đại. Luật La Mã hoàn toàn không đả động gì đến nghĩa vụ này. Tôi không biết một từ Hy Lạp hoặc Latin nào mà (tôi có thể cam đoan như vậy) có khái niệm như từ học nghề bây giờ. Người học nghề là người đầy tớ phải làm một loại nghề nghiệp nào đó có lợi cho chủ mà anh ta phải làm không công một số năm với điều kiện là người chủ sẽ dạy anh ta nghề nghiệp đó.

Vậy thời gian học nghề lâu là không cần thiết. Những nghề đòi hỏi kỹ xảo và sự khéo léo hơn các nghề thông thường, như thợ đồng hồ chẳng hạn, không cần quá nhiều thời gian để nắm được bí mật nghề nghiệp. Sự phát minh đầu tiên ra những chiếc đồng hồ và cả những dụng cụ dùng để chế tạo đồng hồ phải là công

trình suy nghĩ sâu sắc và đòi hỏi nhiều thời gian của con người. Nhưng khi đồng hồ và dụng cụ chế tạo đồng hồ đã được phát minh ra và chế tạo thành công thì chỉ cần chỉ dẫn cho học viên qua các bài giảng và hướng dẫn không quá vài tuần lễ và thậm chí vài ngày là đã đủ để giải thích cho họ biết cách sử dụng dụng cụ và chế tạo đồng. Còn sự khéo léo của đôi bàn tay thực ra không thể có được dễ dàng nếu không có sự luyện tập và kinh nghiệm. Nhưng một thanh niên có thể làm việc cần cù, nhẫn nại và chú ý hơn, nếu ngay từ đầu anh ta làm việc như một người thợ công nhật, được trả công theo đúng với công việc bé nhỏ anh ta làm và phải đền những vật liệu mà anh ta làm hư hỏng do thiếu khéo léo và kinh nghiệm của anh ta. Việc học tập của anh ta theo cách này thường có hiệu quả hơn và chắc chắn là ít buồn nản và tốn kém hơn. Trong một nghề dễ học, anh ta sẽ gặp phải nhiều đối thủ cạnh tranh hơn. Khi anh ta trở thành một người thợ hoàn hảo với nghĩa đầy đủ của nó, thì anh ta sẽ nhận được tiền công kém hơn so với lúc anh ta học nghề. Cạnh tranh càng

gay gắt thì lợi nhuận của chủ cũng như tiền công của thợ đều giảm sút. Các nghề nghiệp đều bị thiệt, nhưng công chúng và người tiêu dùng sẽ có lợi vì sản phẩm của thợ sẽ rẻ hơn trên thị trường.

Các phường hội và phần lớn các quy chế của phường hội là nhằm ngăn chặn sự giảm giá này và do đó ngăn chặn việc giảm tiền công lao động và lợi nhuận bằng cách hạn chế cạnh tranh tự do. Để thành lập một phường hội, vào thời xưa ở nhiều nước trên đất Châu Âu không cần phải có giấy phép nào khác ngoài giấy phép của thành phố tự quản nơi phường hội được thành lập. Ở Anh, nhà vua ra một đạo luật cho phép phường hội hoạt động với những đặc quyền của nó, nhưng nhằm vào việc bòn rút tiền của thần dân hơn là bảo vệ tự do,chống lại bọn độc quyền áp chế. Chỉ cần nộp đủ tiền cho nhà vua là đặc quyền sẽ được cấp ngay. Khi một số thợ thủ công nào đó thấy cần thiết phải lập một phường hội mà không cần phải đợi nhà vua cho phép, những tổ chức bất hợp pháp đó nếu bị phát hiện cũng không vì thế mà mất quyền hoạt động,

nhưng bị buộc phải nộp phạt hàng năm cho nhà vua để được phép hành nghề không có phép. Thành phố tự quản thay mặt chính quyền giám sát và kiểm soát các phường hội và ra những quy chế thích hợp, và bất kỳ kỷ luật nào được áp dụng đối với các phường hội cũng xuất phát từ một liên đoàn lớn hơn mà các phường hội đó chỉ là thành viên, chứ không phải do sự áp đặt của nhà vua.

Chính quyền của thành phố tự quản hoàn toàn nằm trong tay các nhà buôn và các thợ thủ công mỹ nghệ. Những người này có lợi ích rõ ràng của tầng lớp mình là phải ngăn không cho thị trường tràn ngập quá nhiều hàng hóa thuộc loại ngành nghề của họ; việc này thực tế là làm cho thị trường luôn luôn khan hiếm các mặt hàng mà các phường hội của họ sản xuất ra. Mỗi tầng lớp đều nóng lòng muốn đặt ra những quy tắc thích hợp với mục đích này, và khi được phép làm như vậy, họ cũng sẵn sàng đồng ý để cho các tầng lớp khác cũng được làm như họ. Do đó các quy tắc như vậy, thực ra, mỗi tầng lớp đều buộc phải mua những mặt hàng mà họ cần

của những người sản xuất khác trong cùng thị trấn, với giá đắt hơn là nếu như chính họ làm ra. Nhưng để đền bù lại sự thiệt thòi, họ lại bán hàng của họ sản xuất ra với giá đắt hơn. Việc này khiến cho tất cả mọi người, chừng nào họ còn giao dịch buôn bán với nhau trong cùng một thị trấn, không một ai trong số họ bị thua thiệt do việc đặt ra các quy tắc này. Nhưng trong các công việc giao dịch buôn bán đứng trên phương diện toàn đất nước, tất cả mọi người đều kiếm chác được khác nhiều. Và những giao dịch này làm cho mọi thành phố đều giàu thêm.

Mỗi thành phố tồn tại được và sản xuất được là do sử dụng nguyên vật liệu trong cả nước. Và mỗi thành phố trả mọi thứ cần thiết trong sinh hoạt cũng như những vật liệu đó bằng 2 cách: thứ nhất là trả lại cho nhà nước một phần nguyên liệu đã chế tạo thành hàng hóa mà giá của chúng được tính thêm tiền lương trả cho công nhân và tiền lãi cho chủ hay người trực tiếp thuê người làm; thứ hai là chuyển cho nhà nước một phần sản phẩm thô và đã được chế tạo, mà họ đã nhập từ các nước khác về hoặc

mua từ các vùng xa xôi trong nước, tất nhiên cũng với giá được tính thêm tiền lương trả cho người vận tải hoặc thủy thủ và tiền lời trả cho nhà buôn đã thuê mướn công nhân để làm công việc nhập hàng hay vật liệu này. Về cái lợi thu được từ ngành thương mại thứ nhất thì phải kể đến mối lợi của thành phố là tự mình sản xuất ra các mặt hàng, cái lợi thu được từ ngành thương mại thứ hai là mối lợi từ việc buôn bán trao đổi giữa các vùng trong nội địa và ngoại thương. Tiền công của người thợ và lợi nhuận của người chủ là những lợi ích thu được từ cả hai ngành sản xuất và buôn bán. Mọi quy tắc đặt ra đều nhằm làm cho thành phố dành được tiền công cao hơn cho thợ và tiền lời nhiều hơn cho chủ, tức là vượt quá mức trong những trường hợp làm khác, như vậy sẽ giúp cho thành phố dùng một lượng lao động ít hơn mua được nhiều sản phẩm hơn của các nơi khác trên đất nước. Người buôn bán và thợ thủ công trong thành phố, do đó, có lợi thế lớn hơn so với địa chủ, trại chủ và người lao động làm thuê trong nước và như thế phá vỡ sự bình quân tự nhiên mà nếu

không như vậy thì sẽ diễn ra giữa họ với nhau. Toàn bộ sản phẩm của lao động xã hội hàng năm được phân chia giữa hai loại người này. Bằng cách đặt ra những quy tắc, người dân thành thị được hưởng phần sản phẩm xã hội lớn hơn, và tất nhiên phần sản phẩm nhỏ hơn rơi vào tay những người ở nông thôn.

Cái giá mà thành phố thực sự trả cho các khoản lương thực và vật liệu nhập hàng năm là số lượng các mặt hàng công nghiệp và các thứ hàng hóa khác mà thành phố xuất ra ngoài. Hàng xuất khẩu bán với giá càng cao thì các mặt hàng nhập khẩu mua càng rẻ. Thành phố càng ngày càng phát triển các ngành công nghiệp của mình trong khi đó nông thôn lại phải chịu mọi điều bất lợi.

Cũng chẳng cần phải đi vào các công việc tính toán so sánh phức tạp, chúng ta có thể nhận thấy một cách khá giản đơn và rõ ràng là ngành công nghiệp tiến hành tại các thành phố ở Châu Âu đều ở vào thế lợi hơn so với công việc sản xuất ở nông thôn. Ở mỗi nước ở Châu Âu, chúng ta nhận thấy ít nhất là một trăm người

trở nên giàu có từ ngành công nghiệp và buôn bán nhỏ bé lúc ban đầu thì mới có một người làm giàu được như vậy bằng cày cấy ở nông thôn. Vì vậy, công nghiệp được đền bù tốt hơn, tiền công lao động và tiền lời của vốn tất nhiên là nhiều hơn ở thành thị so với nông thôn. Nhưng tiền vốn và sức lao động tất nhiên tìm cách sử dụng có lợi nhất. Vì vậy, chúng chuyển về thành phố bằng mọi cách và để trống nông thôn.

Những người dân thành thị, vì thường sống tập trung vào một nơi, nên dễ bề phối hợp với nhau trong các hoạt động sản xuất. Những ngành sản xuất dù không có tầm quan trọng ở thành thị cũng được tập hợp lại ở nơi này hay nơi khác thành phường hội, và ngay cả ở những nơi mà thị dân chưa bao giờ có ý định lập thành phường hội, tuy vậy tinh thần phường hội, sự ghen tỵ đối với người lạ ở nơi khác, sự ác cảm không muốn nhận người học nghề hoặc truyền lại bí mật nghề nghiệp, thường có sẵn trong tâm trí của họ và nhiều khi dạy cho họ rằng bằng cách thành lập các hội nghề nghiệp tự nguyện

và có những thỏa thuận chung, họ sẽ ngăn chặn được sự cạnh tranh tự do mà họ chẳng thể cấm đoán được bằng những quy chế của ngành nghề hay luật lệ của địa phương. Những ngành nghề sử dụng một số ít thợ thủ công rất dễ kết hợp thành nghiệp đoàn. Một nửa tá thợ chải lông cừu có thể cần thiết để giữ công việc làm cho một nghìn thợ kéo sợi và thợ dệt. Bằng cách không nhận thợ học nghề, họ không những không mở mang được công ăn việc làm mà còn làm giảm sút toàn bộ ngành sản xuất để tự biến mình thành nô lệ của chính họ và nâng giá công lao động của họ lên cao hơn nhiều so với mức tương xứng với tính chất công việc của họ.

Dân chúng ở nông thôn, sống phân tán trên một địa bàn xa xôi rộng lớn, không thể dễ dàng lập hội được. Họ chẳng những không bao giờ có thể hợp thành một phường hội, mà tinh thần phường hội cũng chưa bao giờ hình thành trong đầu óc của họ cả. Học nghề chăn nuôi chẳng bao giờ được cho là cần thiết, dù chăn nuôi là một ngành lớn ở nông thôn. Ngoài cái nghề gọi là thủ công mỹ nghệ và các nghề tự do, có lẽ chẳng có

một ngành nghề nào lại cần phải có nhiều hiểu biết và kinh nghiệm như vậy. Có nhiều cuốn sách viết về chăn nuôi bằng nhiều thứ tiếng khác nhau. Những điều nói trong các cuốn sách đó có thể cho chúng ta thấy rằng ngành chăn nuôi chưa được ai coi là một vấn đề dễ hiểu, ngay cả đối với những người giỏi giang và có nhiều tri thức. Từ những cuốn sách đó, chúng ta dù cố gắng mấy cũng không thể tìm hiểu được những thao tác phức tạp và đa dạng về chăn nuôi mà người nông dân vẫn thường sử dụng. Vậy mà tác giả của một vài cuốn sách lại còn nói với một giọng khinh thường về người nông dân. Ngược lại, ít có nghề cơ khí thông thường mà các thao tác của nó lại không được mô tả rõ ràng khúc chiết trong một cuốn sách nhỏ vài trang hoặc bằng lời được minh họa bằng hình ảnh. Trong cuốn lịch sử nghệ thuật mà Viện Hàn lâm khoa học Pháp xuất bản, một số môn mỹ thuật được giải thích bằng hình ảnh. Ngoài ra, việc điều khiển các hoạt động sản xuất cần phải thay đổi tùy theo những biến đổi của thời tiết cũng như nhiều biến cố khác. Việc đó đòi hỏi phải có

sự phán đoán, suy xét thận trọng hơn là đối với những hoạt động hay thao tác giống nhau hoặc gần như giống nhau.

Không chỉ có kỹ thuật của người chủ trại và các thao tác về chăn nuôi, mà nhiều ngành lao động thấp kém ở nông thôn đòi hỏi phải có trình độ nghề nghiệp và kinh nghiệm nhiều hơn so với phần lớn nghề cơ khí. Người công nhân làm việc với đồng và sắt thì có trong tay những dụng cụ và vật liệu mà tính chất và trạng thái của chúng không thay đổi hoặc hầu như không thay đổi. Nhưng người nông dân cày cấy trồng trọt thì dùng sức kéo của ngựa hay bò mà sức khỏe, sức lực cũng như tính khí của chúng nhiều khi thay đổi tùy theo các trường hợp khác nhau. Các vật liệu mà người nông dân dùng cũng hay thay đổi, cho nên người nông dân phải điều hành với sự suy nghĩ và phán đoán thận trọng nhiều hơn. Người thợ cày, mặc dù vẫn bị coi là ngốc nghếch đần độn, nhưng ít khi bị sai lầm trong sự phán đoán và cách làm ăn thận trọng của họ. Thực vậy, người thợ cày ruộng không quen với cách ứng xử và giao thiệp xã hội lịch

lãm như người thợ máy sống ở thành thị. Cách nói và ngôn ngữ của anh ta còn vụng về, thô lỗ, và những người không nghe quen còn cảm thấy khó hiểu nữa là đằng khác. Người thợ cày rất quen xem xét nhiều đối tượng khác nhau, cho nên họ thường có sự hiểu biết cao hơn những người mà từ sáng đến tối chỉ chú trọng vào một vài thao tác rất đơn giản.

Sự hiểu biết nhiều hơn của người thợ cày so với người thợ cơ khí là một điều khá rõ ràng đối với bất kỳ ai đã có dịp trò chuyện với cả hai loại người này vì công việc hay vì tính tò mò muốn tìm hiểu họ. Ở Trung Quốc và Indostan, về mặt tiền công và cấp bậc nghề nghiệp, người lao động ở nông thôn được mọi người đánh giá cao hơn phần lớn các thợ thủ công và thợ chế tạo ở thành thị. Những người lao động ở nông thôn chắc chắn là sẽ như vậy ở bất kỳ nơi nào, nếu các luật lệ về phường hội và tinh thần phường hội không ngăn cản họ.

Tính hơn hẳn của nền công nghiệp ở các thành thị tại các nước Châu Âu so với các ngành nghề ở nông thôn không phải tất cả là do sự

thành lập các phường hội và việc đặt ra các quy tắc có liên quan đến các tổ chức đó. Còn có nhiều quy tắc, điều lệ khác hỗ trợ cho tính hơn hẳn nói trên. Thuế khá cao đánh vào các hãng sản xuất mà những người buôn bán nhập từ nước ngoài cũng nhằm vào mục đích đó. Các luật lệ về phường hội cho phép các cư dân ở thành thị nâng giá mà không sợ hàng hóa bán ra không chạy do sự cạnh tranh tự do của những người ở nông thôn. Lại còn có những quy định khác nữa bảo vệ thị dân chống lại sự cạnh tranh của người nước ngoài. Giá cả tăng lên như vậy cuối cùng đè nặng lên các điền chủ, chủ trại và người lao động ở nông thôn, và họ phải gánh chịu mọi hậu quả mà rất ít người dám kêu ca, chống đối các loại độc quyền đó. Họ thông thường không có xu hướng mà cũng chẳng có khả năng tham gia thành lập các nghiệp đoàn. Còn phép ngụy biện của các nhà buôn và nhà chế tạo thì cho rằng việc tăng giá đó là vì lợi ích của một bộ phận xã hội và cũng là lợi ích chung của mọi người.

Ở nước Anh, tính hơn hẳn của nền công nghiệp ở thành phố so với các ngành nghề ở

nông thôn hình như trước kia được trọng thị nhiều hơn so với ngày nay. Tiền công của lao động nông thôn hiện nay tiến gần hơn so với tiền công của lao động công nghiệp ở thành thị. Lợi nhuận của tiền vốn bỏ ra cho sản xuất nông nghiệp cũng gần ngang với tiền vốn bỏ ra để buôn bán và sản xuất công nghiệp, chứ không như trong thế kỷ vừa qua hoặc đầu thế kỷ này. Sự thay đổi này có thể được coi là hậu quả cần thiết tuy rằng rất chậm trễ của việc khuyến khích công nghiệp ở thành thị. Ở thành phố vốn được tích lũy nhiều đến mức không thể sử dụng hết với lợi nhuận như trước đây trong các ngành công nghiệp đặc thù cho thành phố.

Nền công nghiệp cũng có những giới hạn của nó, và vốn tăng làm cho sự cạnh tranh thêm gay gắt và giảm bớt tiền lãi. Lợi nhuận bị giảm sút ở thành thị buộc các nhà sản xuất phải chuyển bớt vốn về nông thôn, và do đó, nhu cầu về lao động ở nông thôn tăng, và vì thế tiền công của họ được trả cao hơn. Tiền vốn được sử dụng rộng rãi, tôi có thể nói được như vậy, trong cả nước và một phần số tiền vốn đó được sử dụng vào việc

phát triển nông nghiệp mà trước đó chỉ dành cho việc tích lũy ở thành thị.

Tất cả mọi nơi ở Châu Âu, việc cải thiện tình hình ở nông thôn chủ yếu là nhờ sự tràn ngập của tiền vốn mà trước đó chỉ tích lũy ở thành thị, sau đây tôi sẽ cố gắng chứng minh điều đó và đồng thời cho thấy rằng mặc dù một vài nước trong quá trình này đã đạt được sự giàu có đáng kể, nhưng rõ ràng là quá trình này tự nó là chậm chạp, không chắc chắn, bị cản trở và gián đoạn bởi nhiều biến cố, và do đó trái với quy luật tự nhiên và lý lẽ thông thường.

Trong quyển III và quyển IV tôi sẽ cố gắng giải thích đầy đủ và rõ ràng những lợi ích, thành kiến, quy luật và tập quán chi phối quá trình này.

Những người cùng ngành nghề thỉnh thoảng gặp nhau để bày mưu tăng giá. Mặc dù luật pháp không thể ngăn cấm những người cùng ngành nghề thỉnh thoảng gặp gỡ tập hợp như vậy nhưng luật pháp không được làm gì để tạo điều kiện cho những cuộc gặp như vậy hoặc làm cho chúng trở nên cần thiết.

Mọi quy định buộc tất cả những người cùng một ngành nghề trong một thành phố phải đăng ký tên và nơi ở vào một cuốn sổ chung là làm cho những cuộc gặp gỡ như vậy trở nên dễ dàng hơn. Nó giúp cho sự liên hệ giữa các cá nhân có thể chưa từng biết nhau từ trước và chỉ cho bất kỳ người nào trong một ngành nghề nhất định tìm được một bạn đồng nghiệp theo ý mình.

Một quy định cho phép những người cùng chung một ngành nghề được tự đóng một số tiền nào đó để giúp đỡ những người nghèo, người ốm đau, các bà quả phụ và trẻ em mồ côi trong ngành nghề của họ, và như thế làm cho họ thấy có lợi ích chung và những cuộc họp như vậy là cần thiết.

Một sự hợp thành phường hội không những làm cho các cuộc họp trở nên cần thiết mà còn làm cho một quyết định của đa số trở thành có hiệu lực đối với tất cả mọi người. Trong một ngành nghề tự do, một sự liên kết có hiệu quả không thể thiết lập trừ khi có sự đồng ý, nhất trí của từng người trong ngành nghề đó, và sự liên

kết chỉ có thể kéo dài chừng nào tất cả mọi người còn đồng lòng muốn như vậy. Đa số những thành viên của một phường hội có thể cùng đưa ra một quy chế chung cho toàn ngành với những hình phạt thích hợp đối với những ai vi phạm, và như thế họ có thể hạn chế sự cạnh tranh giữa họ với nhau một cách có hiệu quả và lâu dài hơn so với bất kỳ hội tự nguyện nào khác.

Lý do cho rằng các phường hội là cần thiết để quản lý ngành nghề tốt hơn là không có căn cứ. Kỷ luật thực sự, có hiệu quả đối với một thợ thủ công không phải là kỷ luật của phường hội mà là ý muốn của khách hàng. Chính người thợ sợ mất công ăn việc làm nên đã hạn chế mọi sự gian dối và sửa chữa những công việc làm cẩu thả của mình. Một phường hội độc quyền tất yếu làm giảm sút sức mạnh kỷ luật này. Một số công nhân được sử dụng và họ muốn làm thế nào là theo ý muốn của họ, dù ý đó là tốt hay xấu. Chính vì thế mà ở nhiều thành thị lớn có nhiều phường hội được thành lập, khó mà tìm được những người thợ khá tốt, ngay cả ở một vài

ngành nghề cần thiết nhất. Nếu anh sản xuất được một mặt hàng kha khá được nhiều người ưa chuộng, thì anh buộc phải sản xuất nó ở ngoại ô mà ở đó người thợ không được một sự ưu đãi nào mà chỉ hoàn toàn dựa vào chính khả năng của mình mà thôi, và sau đó, nhập lậu mặt hàng đó vào thành thị để bán mà tránh được mọi sự cấm đoán do độc quyền đặt ra.

Chính sách này hạn chế sự cạnh tranh trong một số việc làm ở một số người ít hơn số người sẵn sàng làm những việc đó, cho nên chính sách này của Châu Âu gây ra một bất bình đẳng rất nghiêm trọng trong toàn bộ các lợi thế và bất lợi trong các cách sử dụng lao động và tiền vốn.

Thứ hai là, bằng cách tăng sự cạnh tranh trong một số việc làm vượt quá mức độ tự nhiên của nó, chính sách của Châu Âu gây nên một bất bình đẳng khác có tính chất trái ngược trong toàn bộ các lợi thế và bất lợi trong các cách sử dụng lao động và tiền vốn.

Người ta đã từ lâu coi như một việc quan trọng là một số người trẻ tuổi cần phải được đào tạo để làm một số nghề nào đó, vì thế đôi khi

dân chúng và các sáng lập viên tư nhân vì lòng mộ đạo đã ủng hộ nhiều khoản trợ cấp, các loại học bổng v.v… để phục vụ cho mục đích này. Với tấm lòng tốt của những người nói trên, nhiều thanh niên được theo học các ngành nghề. Ở Châu Âu chẳng hạn, những người viết văn được đào tạo vì lợi ích của giáo hội, nhưng họ lại không được gia nhập vào các đẳng cấp tôn giáo vì các lý do khác nhau. Thường thường họ được cấp các khoản học bổng bằng tiền từ công quỹ, nhưng vì số người trong ngành văn chương ở đâu cũng thường có rất nhiều, cho nên giá lao động của họ cũng không đáng kể.

Trước khi nghề in được phát minh, một nhà văn chẳng có việc gì làm tốt hơn để sử dụng những hiểu biết và tài năng của họ là làm một thầy dạy học ở trường tư hoặc trường công, hoặc làm nghề truyền lại cho những người khác những hiểu biết hữu ích và kỳ lạ mà họ đã nắm được qua học tập nghiên cứu sách báo, và điều này chắc chắn mang lại cho họ niềm vinh dự, sự hữu ích và cả lợi nhuận nhiều hơn là viết sách cho các nhà bán sách mà nghề in đã tạo điều

kiện nhân bản cho họ. Muốn trở thành một nhà giáo giỏi về các môn khoa học đòi hỏi phải có một thời gian dài học tập nghiên cứu, phải có tài năng, sự hiểu biết và những cố gắng ít nhất cũng chẳng kém gì so với nhà luật học hay nhà danh y. Nhưng tiền trả cho một nhà giáo giỏi không thể mang so sánh với nhà luật học hay bác sĩ, vì nghề nhà giáo có quá nhiều người nghèo túng theo học và được sự đài thọ của công quỹ, trong khi nghề luật và nghề y ít bị vướng víu bởi những người không có tiền đi học. Tiền trả công cho các nhà giáo công hoặc tư, dù đã ít ỏi, chắc chắn sẽ còn ít hơn, nếu không loại trừ sự cạnh tranh của những nhà văn còn nghèo hơn họ phải kiếm sống bằng viết sách, báo cho các nhà xuất bản. Trước khi có nghề in, một người có học thức về một mặt nào đó đồng nghĩa với người ăn mày, ăn xin. Hiệu trưởng các trường đại học trước thời gian này đã nhiều lần phải cho phép học viên đi ăn xin.

Vào thời cổ xưa, trước khi xuất hiện các tổ chức từ thiện thuộc loại này để giúp những người nghèo khó theo học các nghề có văn hóa,

các nhà giáo giỏi thường nhận được tiền thù lao khá hơn nhiều. Trong bài diễn văn chống lại các nhà triết học cổ Hy Lạp, Socrates đã phê phán các nhà giáo và thời của ông là thiếu nhất quán. Ông nói: “Họ đã đưa ra những lợi hứa hẹn tuyệt vời với môn sinh của họ; họ dạy những môn sinh này phải có học thức, phải biết sống trong hạnh phúc, và phải công bằng chính trực, và để đền đáp việc dạy học quan trọng như vậy, họ chỉ đề nghị trả cho họ 4 hoặc 5 mina mà thôi (mina = đơn vị tiền tệ cổ Hy Lạp). Họ dạy người khác các kiến thức và tính khôn ngoan thì họ cũng phải tự mình có sự hiểu biết và sự khôn ngoan cần thiết cho bản thân, và bất luận người nào chịu bán rẻ kiến thức của mình như vậy đều bị coi là điên rồ, ngờ nghệch”. Socrates chắc hẳn không có ý định phóng đại số tiền thù lao cho các nhà giáo, và chúng ta có thể biết chắc là ông cũng không có ý nói số tiền đó ít hơn giá trị thực tế của việc dạy học thời bấy giờ. 4 đồng mina bằng 13 bảng 6 shilling và 8 penny; 5 mina bằng 16 bảng 13 shilling và 4 penny. Các nhà giáo giỏi nhất ở kinh thành Athens thường được trả

thù lao bằng số tiền không nhỏ hơn số tiền lớn nhất nói trên. Chính bản thân Socrates đòi mỗi môn sinh phải trả cho ông số học phí là 10 mina hay 33 bảng 6 shilling và 8 penny. Khi ông dạy học ở Athens, người ta nói ông có một trăm môn sinh. Tôi hiểu rằng đây là số môn sinh ông dạy trong một khóa học hay là những môn sinh theo học một giáo trình trong bài giảng của ông; con số này không có gì là lạ ở một thành phố lớn với một thầy dạy nổi tiếng như Socrates. Vậy, mỗi khóa học, ông chắc hẳn đã nhận được từ các môn sinh một nghìn mina, hay 3333 bảng 6 shilling và 8 penny. Plutarch dạy học ở một nơi khác cũng nói một nghìn mina là giá dạy học thông thường ở Hy Lạp. Nhiều nhà giáo nổi danh thời bấy giờ đã trở nên rất giàu có. Nhà giáo Gorgias cúng cho đền Delphi một pho tượng tạc hình ông ta bằng vàng đúc. Chúng ta không thể cho rằng ai cũng có thể làm được như Gorgias hoặc như Hippias và Protagoras, hai nhà giáo ưu tú khác vào thời bấy giờ đã được nhà triết học Plato mô tả là tuyệt vời vô song. Chính Plato cũng được mọi người nói là sống

một cuộc đời rất huy hoàng, tráng lệ. Nhà triết học nổi tiếng Aristotle sau khi làm gia sư cho Alexander và được trả tiền lương một cách hết sức hậu hỉ và hào phóng, như đã thỏa thuận giữa hai cha con, đã cùng với cha là Philip quay trở về Athens tiếp tục làm nghề dạy học ở ngay trường của ông ta. Các nhà giáo dạy các môn khoa học thời đó không nhiều như một hai thế kỷ sau đó, khi sự cạnh tranh đã có phần làm giảm giá lao động và sự khâm phục đối với các nhà giáo. Tuy nhiên, những người ưu tú nhất trong các nhà giáo đó vẫn được mọi người tỏ lòng ưu ái, kính trọng hơn nhiều so với bất kỳ sự ưu ái nào đối với nghề này hiện nay. Các nhà chức trách ở Athens đã cử Carmeades (nhà triết học Hy Lạp đại diện cho một nền triết học theo chủ nghĩa hoài nghi) và Diogenes (chủ trương coi khinh mọi của cải và các tục lệ xã hội), một người là viện sĩ và một người là nhà triết học khắc kỷ, làm đại diện tại đại sứ quán Hy Lạp ở La Mã. Carmeades là một người sinh ra ở Babylone, và vì không có dân tộc nào lại muốn nhận người ngoại quốc vào làm việc ở các công

sở hơn là người Athens, cho nên ông được người Athens ngưỡng mộ và khâm phục.

Sự bất bình đẳng này nhìn chung có thể có lợi nhiều hơn hại đối với dân chúng. Đôi khi có nó thể hạ thấp nghề nghiệp của một nhà giáo công, nhưng do nền học vấn không đòi hỏi phải mất nhiều tiền, cho nên lợi thế đó tỏ ra quan trọng hơn nhiều so với điều bất lợi không đáng kể. Dân chúng lẽ ra được lợi rất nhiều từ nền học vấn đó nếu như việc thành lập các trường và học việc mà ở đó nền giáo dục được tiến hành đã được sắp xếp hợp lý hơn ngày nay ở phần lớn các nước Châu Âu. *Thứ ba là*, chính sách của Châu Âu, bằng cách ngăn chặn sự giao lưu tự do của lao động và tiền vốn từ công việc kinh doanh này sang công việc kinh doanh khác và từ nơi này sang nơi khác, đã gây ra trong một vài trường hợp một sự thiếu bình đẳng rất không thuận lợi trong tổng thể các mặt lợi và bất lợi của các cách sử dụng lao động và vốn khác nhau.

Quy chế học nghề cản trở việc giao lưu tự do của lao động từ công việc này sang công việc khác, ngay cả trong cùng một địa phương.

Những đặc quyền của các phường hội cản trở việc giao lưu lao động từ nơi này sang nơi khác, ngay cả trong cùng một công việc làm.

Người ta thấy luôn luôn xảy ra tình trạng là ở một cơ sở sản xuất này người thợ được hưởng tiền công cao, trong khi đó những người thợ làm việc ở một cơ sở sản xuất khác buộc phải bằng lòng với một số tiền thù lao vừa đủ sống. Cơ sở này thì đang ở thế đi lên và vì thế luôn luôn cần thuê thêm thợ mới, cơ sở khác thì đang ở trong tình trạng suy sụp, và do đó, số thợ dư thừa ngày càng nhiều. Cả hai loại cơ sở này có thể đôi khi cùng hoạt động trong một thành phố, và đôi khi trong cùng một nơi ở gần nhau, nhưng không có khả năng giúp đỡ nhau về bất cứ điều gì. Quy chế học việc trong trường hợp này chống lại điều đó, còn trong trường hợp khác thì cả quy chế học việc và phường hội độc quyền đều chống lại. Trong nhiều cơ sở sản xuất, các thao tác rất giống nhau, người thợ có thể dễ dàng thay thế nhau, nếu như những luật lệ phi lý đó không ngăn cấm họ. Kỹ thuật dệt vải lanh trơn và lụa trơn hầu như hoàn toàn giống nhau; kỹ thuật

len trơn có khác tí chút, nhưng sự khác nhau là không đáng kể, cho nên một người thợ dệt vải lanh hay lụa có thể trở thành một người thợ dệt len chấp nhận được chỉ trong ít ngày. Nếu biết bất kỳ một trong ba cơ sở sản xuất đó bị suy thoái, những người thợ ở cơ sở này có thể tìm việc làm ở một trong hai cơ sở còn lại, và tiền công của họ sẽ không quá cao ở cơ sở đang phồn thịnh, mà cũng không quá thấp ở cơ sở đang suy thoái. Do có một quy chế đặc biệt, việc sản xuất vải lanh ở nước Anh được mở cửa cho tất cả mọi người, nhưng vì sợi lanh không được trồng rộng rãi ở khắp mọi nơi trong nước, cho nên ngành dệt vải lanh không có đủ việc để thu hút các thợ bị giãn việc từ các cơ sở sản xuất khác. Những người này không có sự lựa chọn nào khác là hoặc nhận tiền cứu tế hoặc chuyển sang làm một người lao động bình thường, mà theo tập quán họ bị đánh giá kém hơn khi làm những việc không giống như công việc họ đã làm trước đó. Vì vậy họ thường chấp nhận tiền cứu tế xã hội.

Điều gì cản trở sự giao lưu tự do của lao động từ một công việc này sang một công việc khác

thì cũng cản trở sự giao lưu tiền vốn. Số lượng tiền vốn mà có thể được sử dụng ở một ngành kinh doanh nào đó tùy thuộc rất nhiều vào số lượng người lao động có thể được sử dụng ở ngành đó. Tuy nhiên, các luật lệ của phường hội cản trở việc giao lưu tiền vốn từ nơi này đến nơi khác ít hơn là cản trở việc giao lưu lao động. Một người buôn bán giàu có sẽ giành được sự ưu đãi về mặt kinh doanh ở thành phố đã có phường hội dễ hơn nhiều so với một thợ thủ công nghèo muốn đến tìm việc làm ở đó.

Tôi tin rằng bất kỳ ở nơi nào trên đất Âu Châu, luật lệ phường hội cũng ngăn cấm sự giao lưu tự do của lao động. Luật về người nghèo cũng ngăn cản giao lưu lao động. Đó là đặc trưng của nước Anh. Người nghèo rất khó tìm chỗ định cư, thậm chí rất khó xin phép hành nghề ở bất kỳ xứ đạo nào khác ngoài xứ đạo nơi mình đang sống. Các luật lệ phường hội chỉ ngăn cấm sự lưu thông tự do đối với lao động của thợ thủ công và thợ chế tạo. Khó khăn trong việc tìm được một nơi an cư lập nghiệp cản trở cả việc lưu thông lao động bình thường. Cũng nên kể lại

đây tình trạng hỗn loạn này ở nước Anh.

Khi các tu viện bị phá bỏ, người nghèo không còn nơi nương tựa mà lòng từ thiện của các cơ sở tôn giáo mang lại cho họ. Sau những mưu toan không có hiệu quả nhằm cứu giúp người nghèo, đến năm 43 thời nữ hoàng Elizabeth đã được công bố một đạo luật buộc mỗi xứ đạo phải có trách nhiệm trông nom và cung cấp cho những người nghèo thuộc quyền cai quản của mình, và một viên giám thị trong coi những người nghèo được cử ra hàng năm để cùng với viên quản lý tài sản của giáo hội tạo nên những khoản tiền cần thiết cho việc làm đó.

Theo quy chế này, mỗi xứ đạo bị áp đặt phải cung cấp, nuôi dưỡng người nghèo thuộc quyền cai quản của họ. Ai được coi là người nghèo ở từng xứ đạo, tất nhiên, trở thành một vấn đề có một tầm quan trọng nào đó. Vấn đề này cuối cùng đã được giải quyết bằng một đạo luật do vua Charles II ban hành. Theo như nội dung đạo luật, bất kỳ người nào đã ở tại một xứ đạo nào đó trong 40 ngày mà không có sự khiếu nại của bất kỳ người nào ở chung quanh nơi đó, thì

người đó được định cư ở đó, nhưng trong thời kỳ này, nếu có sự khiếu nại của viên quản lý tài sản giáo hội hay viên giám thị thì cần phải có hai vị thẩm phán trị an đuổi người dân mới đến cư trú về xứ đạo nơi người ấy trước đây được cư trú hợp pháp, trừ trường hợp người đó chịu bỏ tiền thuê một phòng với giá 10 bảng một năm, hoặc có thể trả một số tiền đảm bảo tương đương cho xứ đạo, mà ở đó anh ta đang ở, nếu như được các vị thẩm phán trị an phán xét điều đó là chấp nhận được.

Những sơ hở của đạo luật đã gây ra những sự gian lận; những người làm việc ở xứ đạo đôi khi đút lót người nghèo để họ bí mật chuyển sang một xứ đạo khác nơi mà họ chỉ cần giấy mình trong 40 ngày để có được một nơi ở chính thức, như vậy là giải thoát cho xứ đạo mà lẽ ra họ phải ở đó. Bởi thế, dưới thời vua James II, một đạo luật khác được ban bố rằng 40 ngày của một người nào đó ở một nơi nào đó mà không bị ai tố cáo chỉ được tính từ ngày anh ta chính thức thông báo bằng đơn viết tay nơi đang ở và số người trong gia đình cho viên quản lý tài sản

giáo hội hoặc cho viên giám thị ở xứ đạo mà anh ta đến ở.

Nhưng những chức sắc ở xứ đạo cũng tỏ ra chẳng trung thực với bản thân hơn là với các xứ đạo khác và đôi khi họ phớt lờ những sự xâm nhập đó, tuy nhận được giấy báo, nhưng sau đó không thực hiện những biện pháp thích hợp. Vì mỗi người ở xứ đạo đều có lợi khi ngăn cản mọi người lạ mặt đến ở, cho nên dưới triều đại vua William III, người ta đã quy định là việc định cư ở một nơi nào 40 ngày phải tính từ ngày công bố giấy báo định cư đó vào ngày chủ nhật tại nhà thờ ngay sau khi làm lễ thánh.

Tiến sĩ Burn đã nói rằng loại định cư bằng cách tính 40 ngày sau khi công bố giấy báo, rất ít khi được thực hiện, và mục đích của cách làm này chủ yếu không phải là để cấp một nơi ở, mà chính là để lảng tránh không cấp cho ai cả, nhất là đối với những người nhập vào xứ đạo một cách bí mật, và giấy báo đó chỉ là một hình thức để buộc họ phải ra đi mà thôi. Nhưng nếu đối với một người nào đó, tình hình còn chưa rõ ràng liệu anh ta thực sự có phải rời xứ đạo ra đi

hay không, thì bằng cách nộp giấy báo anh ta buộc xứ đạo hoặc phải cho anh ta định cư một cách hiển nhiên, tức là cho anh ta tiếp tục ở trong vòng 40 ngày, hoặc đẩy anh ta ra khỏi xứ đạo để chứng minh quyền hạn của mình.

Luật lệ này tất nhiên làm cho một người nghèo không thể nào dành được một nơi ở mới theo cách cũ, tức là ở một nơi nào đó 40 ngày. Nhưng nó cũng không hoàn toàn loại trừ các người dân thường ở một xứ đạo này đến ở một cách an toàn ở một xứ đạo khác. Bốn cách khác được sử dụng để có được một nơi mà ở không cần phải nộp hoặc công bố giấy báo. Cách thứ nhất là đóng đủ thuế theo định suất của xứ đạo; cách thứ hai là được bầu vào một chức vụ của xứ đạo hàng năm, và làm việc tại đó một năm, cách thứ ba là học nghề ở xứ đạo; cách thứ tư là được thuê mướn làm việc ở đó một năm và cứ tiếp tục được làm việc đó trong suốt thời gian còn lại.

Không một ai có thể có nơi ở trong xứ đạo bằng một trong hai cách đầu cả, vì ai cũng biết là người muốn đến ở xứ đạo không có gì khác ngoài sức lao động của họ, cho nên chẳng ai

muốn gánh chịu hậu quả bằng cách chấp nhận đánh thuế họ hoặc bầu họ vào một chức vụ của xứ đạo.

Không có một người nào có vợ con lại có thể tìm được nơi lập nghiệp bằng một trong hai cách cuối nói trên đây. Một người đến học việc chắc hẳn là chưa có vợ, và hơn nữa luật lệ đã nói rõ rằng không một người đi ở nào có vợ lại có thể có nơi ở bằng cách được thuê mướn trong một năm. Mục đích chủ yếu của việc tìm nơi lập nghiệp bằng con đường phục vụ phần lớn là để hủy bỏ phương pháp thuê mướn cũ trong một năm, phương pháp này đã từng rất thông dụng trước đó ở Anh, và ngay cả ngày nay, nếu không có một điều kiện nào đặc biệt được thỏa thuận, luật pháp quy định rằng mỗi người làm công được thuê mướn trong một năm. Những người chủ thường không muốn thuê người làm công theo cách này để khỏi phải cung cấp cho người đó một nơi ở. Và người làm công cũng không muốn được thuê mướn như vậy, vì theo luật lệ, nơi ở cuối cùng sẽ làm mất hiệu lực tất cả những nơi ở trước đó. Vì vậy họ có thể mất nơi ở gốc

của họ ở nơi sinh, nơi ở của bố mẹ và những người thân thuộc của họ.

Vậy, không có một người thợ độc lập nào, dù là thợ thủ công hay người lao động bình thường, có khả năng dành được một nơi ở mới bằng cách học nghề hay làm công cho nhà chủ. Khi những người như vậy muốn đến ở và làm việc cho giáo hội, mặc dù họ khỏe mạnh và chăm chỉ làm việc đến thế nào đi chăng nữa, cũng sẽ bị đẩy ra khỏi xứ đạo tùy theo sở thích của vị quản lý tài sản của giáo hội hay của vị giám thị, trừ khi họ thuê được một phòng ở giá 10 bảng một năm, điều này là không thể nào thực hiện được đối với một người không có tài sản nào khác ngoài sức lao động của chính mình, hoặc trừ khi họ có thể đưa ra một sự đảm bảo về mặt thanh toán các khoản tiền với xứ đạo như hai vị thẩm phán trị an cho là chấp nhận được. Họ đòi phải có sự đảm bảo thanh toán các khoản tiền là bao nhiêu là tùy theo sự định đoạt của họ, nhưng không dưới 30 bảng như đã được luật pháp quy định, vì một bất động sản được quyền sử dụng tự do với giá trị dưới 30 bảng sẽ không dùng làm nơi ở cho

bất kỳ ai vì chưa đủ để thanh toán đầy đủ với xứ đạo. Nhưng đó là một số tiền đảm bảo mà rất ít người sống bằng sức lao động của mình có thể đưa ra được, và người ta còn luôn luôn đòi số tiền đảm bảo lớn hơn nhiều.

Để phục hồi lại trong một chừng mực nào đó sự lưu thông tự do của lao động mà các quy chế khác nhau đó đã hầu như hủy bỏ hoàn toàn, người ta đã nghỉ ra và thực hiện việc cấp giấy chứng nhận. Dưới thời vua William III, đã ban hành sắc luật quy định rằng bất kỳ người nào xuất trình một giấy chứng nhận của xứ đạo nơi anh ta định cư hợp pháp với chữ ký của người quản lý tài sản giáo hội và của người giám thị thì các xứ đạo khác phải tiếp cận anh ta.

Đuổi một người mà không phạm tội gì ra khỏi xứ đạo, nơi anh ta đang ở, là vi phạm quyền tự do và công lý.

Mặc dù những người biết suy nghĩ đôi khi than phiền về luật định cư gây nên sự bất bình của quần chúng; tuy thế những lời than phiền của họ chẳng bao giờ trở thành một tiếng vang lớn của quảng đại quần chúng. Ít khi thấy một

người nghèo ở Anh ở độ tuổi 40, tôi có thể nói như vậy, mà trong một quãng đời nào đó của mình lại không cảm thấy bị áp bức tàn tệ bởi đạo luật định cư thiếu suy tính này.

Tôi sẽ kết luận chương dài dòng này bằng nhận xét rằng mặc dù trước đây người ta thường định giá tiền công trước hết bằng các đạo luật chung áp dụng cho toàn vương quốc Anh và sau đó bằng những mệnh lệnh của các vị thẩm phán trị án ở các tỉnh riêng biệt, cả hai cách này ngày nay không còn được sử dụng nữa. Tiến sĩ Burn nói: “Bằng kinh nghiệm của hơn 400 năm, đã đến lúc phải vứt bỏ mọi nỗ lực muốn đưa vào luật lệ những gì mà tự bản chất của nó không chịu sự hạn chế được nữa. Vì nếu mọi người làm cùng một công việc vẫn cứ được hưởng tiền công như nhau, thì không có sự ganh đua, không có sự cần cù, mà cũng chẳng có sáng kiến”.

Song, Nghị viện đôi lúc đã tìm cách ban hành những đạo luật riêng biệt để điều tiết tiền lương ở một số ngành nghề và ở một số nơi. Chẳng hạn, đạo luật ban hành dưới triều đại vua

George III dùng cách xử phạt nặng để cấm tất cả các chủ thợ may ở London và vùng lân cận trả và cấm thợ nhận tiền công cao hơn 2 shilling và 7 penny một ngày, trừ các dịp quốc tang. Bất cứ lúc nào luật pháp cũng điều tiết khoảng cách thu nhập giữa chủ và thợ, các hội viên hội đồng lập pháp đều là những người chủ. Vì vậy, khi luật pháp có lợi cho thợ, thì luật pháp công bằng và đúng đắn, nhưng đôi khi không phải như vậy, khi nó ủng hộ giới chủ. Như vậy, luật pháp bắt buộc giới chủ trong một số ngành nghề phải trả công thợ bằng tiền chứ không phải bằng hàng hóa là hoàn toàn đúng đắn và công bằng. Điều đó chẳng có gì áp đặt đối với giới chủ cả. Luật chỉ buộc giới chủ phải tra công bằng tiền mà chính giới chủ thường lớn tiếng nói rằng họ đã trả bằng tiền, nhưng thực ra thì không phải như vậy. Đạo luật này ủng hộ người lao động, nhưng dưới triều đại vua George III thì luật đó lại được sửa đổi lại để bảo vệ lợi ích cho giới chủ. Khi những người chủ phối hợp hành động để giảm bớt tiền công lao động của thợ, họ thường cùng nhau thỏa thuận không ai được quyền

thuê mướn thợ trên mức tiền công quy định giữa họ với nhau, và nếu người nào làm trái với thỏa thuận chung thì phải chịu phạt. Nhưng nếu giới thợ thuyền phối hợp với nhau để không chịu nhận một số tiền công nào đó ít hơn mức mà họ cùng nhau quy định thì họ sẽ bị ngay đạo luật của nhà vua trừng phạt rất nặng. Nếu luật pháp công bằng, thì đạo luật này cũng phải làm như vậy đối giới chủ mới đúng. Nhưng triều đại vua George III lại thực thi các luật lệ cho phép giới chủ được phép phối hợp như vậy để bóp nghẹt người lao động. Người ta cũng chẳng chú trọng đến những lời than vãn, kêu ca rằng việc trả tiền công lao động không có sự phân biệt giữa những người thợ có tài và chăm chỉ nhất và những người thợ bình thường.

Vào thời cổ xưa, người ta thường tìm cách điều tiết tiền lời của những người buôn chuyến và những người buôn khác bằng cách ước lượng và định giá các loại thực phẩm và mặt hàng khác. Giá quy định về bánh mì là dấu vết duy nhất còn lại từ thời xa xưa ấy. Khi mà phường hội độc quyền còn tồn tại, thì việc điều chỉnh

giá các mặt hàng cần thiết cho đời sống là một điều chính đáng và hợp lý. Nhưng khi không có độc quyền, thì tốt hơn là để cho sự cạnh tranh điều chỉnh giá cả mà không nên đưa ra một giá quy định nào cả. Phương pháp định giá bán bắt buộc đối với bánh mì, do triều đại của vua George II đặt ra, là không thể nào áp dụng được ở xứ Scotland, vì theo luật định, việc thực thi quy định này nằm trong quyền hành của ban quản lý chợ, nhưng lại không có ban quản lý nào cả. Khiếm khuyết của luật này mãi đến năm thứ 3 thời vua George III mới được sửa đổi. Sự cần thiết phải quy định giá bắt buộc cũng chẳng gây ra sự phiền toái nào, và việc áp dụng giá quy định tại một số nơi cũng chẳng mang lại lợi ích thiết thực nào cả. Ở phần lớn các thành thị thuộc xứ Scotland, các chủ lò bánh mì lập thành phường hội và đòi có những ưu đãi đặc biệt, mặc dù họ cũng chẳng bị ai làm rầy rà trong việc bán bánh mì.

Tỷ lệ giữa các mức khác nhau về tiền công và lợi nhuận trong các cách sử dụng lao động và tiền vốn hình như cũng chẳng hề bị ảnh hưởng

nhiều bởi sự giàu có hay nghèo khổ, bởi tình trạng phồn vinh, tĩnh lập hay sa sút của xã hội. Những cuộc cách mạng như đòi đảm bảo phúc lợi công cộng, mặc dù có ảnh hưởng tới các mức chung về tiền công và lợi nhuận, nhưng phải ảnh hưởng đồng đều tới các mức đó trong tất cả các ngành nghề có thuê mướn người làm. Vì vậy, tỷ lệ giữa mức tiền công và lợi nhuận phải giữ nguyên và không thể bị thay đổi bởi bất kỳ cuộc cách mạng nào.

Chương XI
TIỀN THUÊ ĐẤT

Tiền thuê đất là giá phải trả cho việc sử dụng đất, và tất nhiên phải là giá cao nhất mà người thuê có khả năng trả trong những điều kiện đất đai hiện nay. Bằng cách điều chỉnh các điều khoản trong bản hợp đồng cho thuê đất, các chủ đất mưu tính làm cho người thuê không được qua nhiều lợi nhuận trong việc canh tác, sau khi đã trả tiền giống, tiền công lao đông, tiền thức ăn gia súc và tiền hao mòn dụng cụ lao động với một số tiền lãi vừa phải cho số vốn bỏ ra. Đó tất nhiên là phần lợi nhuận ít nhất mà người thuê có thể chấp nhận được để không bị thua lỗ. Những gì mà sản phẩm của đất mang lại vượt quá phần đã tính toán dành cho người thuê, thì người chủ đất giữ lại cho mình như là tiền thuê đất. Đôi khi, do sự thiếu hiểu biết, người chủ đất đồng ý nhận một số tiền thuê ít hơn phần nói trên, và

cũng có khi người thuê nhận trả một số tiền thuê cao hơn, và như thế tự giảm phần lợi nhuận mà đáng lẽ ra anh ta phải thu được từ số tiền vốn bỏ ra so với những người thuê khác ở những vùng lân cận. Cái phần nói trên có thể được coi là tiền thuê đất tự nhiên hay tiền thuê đất mà tất nhiên phần lớn đất đai phải được cho thuê với giá đó.

Mọi người có thể nghĩ rằng tiền thuê đất thường không vượt quá một số lợi nhuận hay tiền lời hợp lý cho số tiền vốn mà người chủ đất đã bỏ ra để làm cho đất đai thêm màu mỡ và phì nhiêu hơn trước. Điều này có thể có thật trong một vài trường hợp mà thôi. Người chủ đất tất nhiên vẫn đòi tiền thuê, dù đất đó chẳng được chăm bón gì, và nếu họ có bỏ tiền ra để chăm bón thì tất yếu họ sẽ tính thêm vào giá cho thuê đất. Ngoài ra, mọi khoản tiền chăm bón đất đai đôi khi do chính người thuê bỏ ra từ tiền vốn của họ. Song, khi bản hợp đồng được ký kết lại, người chủ đất thường đòi tăng tiền thuê đất như là chính họ đã bỏ tiền ra cải tạo đất.

Người chủ đất đôi khi còn đòi tiền thuê cho

cả loại đất đai mà con người không thể làm cho tốt hơn lên được. Tảo bẹ là một loại tảo biển khi đốt lên cho một loại muối kiềm dùng cho việc làm thủy tinh, xà phòng và một vài thứ khác nữa. Loại tảo này mọc ở một vài nơi ở vương quốc Anh, nhất là ở Scotland, ở trên các tảng đá lớn nằm trên bờ biển mà chỉ khi nước lên mới tới được, như vậy cứ một ngày hai lần bị nước biển nhận chìm và sản phẩm của vùng đất này không thể dùng thứ công nghệ nào để làm cho mọc tốt hay nhiều hơn được. Thế mà người chủ đất có những bãi biển có tảo bẹ mọc vẫn đòi một số tiền thuê không kém đất trồng lúa mì.

Vùng biển xung quanh các đảo ở Shetland có rất nhiều loại cá và là nguồn kiếm sống của ngư dân vùng đó. Nhưng muốn đánh bắt các hải sản đó, họ phải có một cái nhà ở vùng đất lân cận. Người chủ đất lợi dụng tình hình này đã đòi tiền thuê đất làm nhà ở tạm không phải chi bằng giá đất, mà kể cả giá hải sản dự tính sẽ bắt được. Tiền thuê một phần được trả bằng cá biển, cho nên tiền thuê đất thường được tính vào giá hàng hóa trong nước.

Tiền thuê đất, coi như cái giá phải trả cho việc sử dụng đất, đương nhiên là một giá tính trên cơ sở độc quyền. Tiền thuê này không tính theo tỷ lệ tiền vốn người chủ đất bỏ ra để mua và cải tạo đất, mà tính theo khả năng người thuê có thể trả được.

Có những sản phẩm của đất được mang ra chợ bán với giá thông thường vừa đủ để hoàn lại khoản tiền vốn phải chi ra cộng với một số tiền lời thông thường. Nếu giá thông thường cao hơn giá nói trên, thì phần dư đó sẽ dùng để trả tiền thuê đất, nếu giá đó không cao hơn, mặc dù hàng được mang ra chợ bán, thì giá đó không đủ để trả tiền thuê cho chủ đất. Giá bán cao hơn hay không, còn tùy vào nhu cầu của thị trường.

Có những loại sản phẩm có thể luôn luôn bán được giá cao do nhu cầu của người mua, nhưng cũng có những sản phẩm có thể hoặc cũng không có thể bán được giá cao như vậy. Những loại sản phẩm đầu luôn luôn cho phép trả tiền thuê cho chủ đất, nhưng các loại sản phẩm sau đôi khi có thể, và đôi khi không thể trả tiền thuê đất, tùy theo từng trường hợp khác nhau.

Do vậy, tiền thuê đất là một thành phần trong giá hàng hóa, nhưng khác với tiền công và lợi nhuận. Tiền công cao hay thấp, tiền lời nhiều hay ít là nguyên nhân gây ra giá cả cao hay thấp, còn tiền thuê đất cao hay thấp là hậu quả của giá cả. Chính vì tiền công và lợi nhuận nhiều hay ít để làm ra một sản phẩm đem ra chợ bán mà giá sản phẩm đó phải tính cao hay thấp. Nhưng chính vì giá hàng bán cao hay thấp, đắt hơn nhiều hay hơn ít hay không quá số tiền vừa đủ để trả tiền công và lợi nhuận mà giá cả có khả năng trả được tiền thuê đất cao hay thấp hoặc không đủ để trả tiền thuê đất.

Chúng ta sẽ nghiên cứu riêng biệt trước hết là những loại sản phẩm của đất có khả năng luôn luôn trả được tiền thuê đất, và sau đó là những loại sản phẩm có thể hoặc không có thể trả được tiền thuê đất, và cuối cùng là những biến động mà trong những thời kỷ cải tạo đất khác nhau làm thay đổi giá trị tương đối cho hai loại sản phẩm thô nói trên khi so sánh giữa chúng với nhau và giữa chúng với các mặt hàng công nghiệp – cách nghiên cứu này sẽ chia chương

này thành ba phần.

PHẦN I
CÁC LOẠI SẢN PHẨM CỦA ĐẤT LUÔN LUÔN CÓ KHẢ NĂNG TRẢ TIỀN THUÊ

Mọi người và vật đều phải tồn tại và sinh sống, và lương thực là rất cần thiết cho sự sống. Để có được lương thực nuôi sống con người, người lao động động phải trồng trọt, chăn nuôi để có được lượng lương thực mà học cần có. Số lượng lương thực do sức lao động làm ra bao giờ cũng có thể thừa, nếu biết tiết kiệm hoặc tiền công được trả cao.

Đất, trong hầu hết các tình huống, sản sinh ra một số lượng lương thực nhiều hơn so với số lượng đủ để duy trì sự sinh sống của người lao động. Số lượng thực dư thừa cũng luôn luôn nhiều hơn số lượng đủ để hoàn lại số tiền vốn bỏ ra để thuê mướn người lao động, cùng với lợi nhuận cho công việc kinh doanh đó. Vì vậy, một cái gì đó luôn luôn còn lại, đó là tiền thuê trả cho

chủ đất.

Những cánh đồng cỏ hoang dại ở Na Uy và xứ Scotland sản sinh ra một thứ cỏ để nuôi gia súc, mà số nữa và số sinh sản tăng thêm của chúng là quá đủ không những để nuôi sống và duy trì những người lao động cần thiết cho việc chăn nuôi chúng và trả một số lợi nhuận thông thường cho người chủ trại hoặc cho người có đàn gia súc đó, mà còn có thể trả một số tiền thuê nhỏ cho chủ các cánh đồng chăn nuôi đó. Tiền thuê này tăng theo tỷ lệ số cỏ tốt mọc ở đó để chăn nuôi. Quy mô cánh đồng chăn nuôi như nhau, nhưng cỏ tốt hơn thì có thể chăn nuôi một đàn gia súc lớn hơn mà không cần nhiều người làm công việc chăn nuôi cũng như thu hoạch sản phẩm (sữa). Người chủ đất thu được tiền lời từ hai mặt, số lượng sản phẩm tăng và số người dùng cho việc chăn nuôi và thu hoạch sản phẩm giảm.

Tiền thuê đất không những thay đổi tùy theo tính chất màu mỡ của nó, bất kể sản phẩm thuộc loại nào, mà còn tùy theo tình hình, bất kể độ phì nhiêu của nó. Đất đai gần các thành

thị thường được hưởng tiền thuê cao hơn so với đất đai cũng màu mỡ như vậy ở nơi xa thành thị, ở vùng nông thôn. Mặc dù khi khai thác đất đai thuộc cả hai loại này, người ta vẫn chi phí gần như giống nhau về sức lao động, nhưng đất đai ở xa đòi hỏi phải tốt kém hơn về mặt vận chuyển sản phẩm đến chợ. Do đó, người ta phải chi thêm cho một số lao động vận chuyển, và số dư, trong đó có tiền lợi nhuận cho người chủ trại và tiền thuê cho người chủ đất, phải bị giảm bớt. Nhưng, như đã được trình bày ở trên, ở những nơi xa xôi, hẻo lánh, mức lợi nhuận thường cao hơn so với vùng chung quanh thành thị. Một phần nhỏ hơn của số tiền dư giảm đi đó tất nhiên thuộc về người chủ đất.

Nếu như một nước có đủ đường sá giao thông, sông ngòi thuận tiện thì phí tổn vận chuyển sẽ giảm đi, và vì thế những vùng xa xôi héo lánh sẽ ở gần ngang mức với những vùng chung quanh thành thị. Vì thế, giao thông tốt là thành quả cải thiện lớn nhất ở nông thôn. Nó thúc đẩy việc khai thác các vùng hẻo lánh, xa xôi là những vùng rộng lớn ở nông thôn. Việc đó

cũng có lợi cho thành thị vì nó làm mất tính độc quyền của những vùng nằm ven thành thị. Giao thông rất có lợi cho các vùng xa xôi. Mặc dù một số sản phẩm được đưa vào thị trường cũ, nhưng thị trường mới cũng được mở thêm cho các sản phẩm của các vùng nay. Ngoài ra, độc quyền là kẻ thù lớn đối với việc quản lý tốt, mà quản lý tốt không thể có được trừ khi có sự cạnh tranh tự do và rộng khắp, nó buộc các nhà sản xuất phải biết cạnh tranh để bảo vệ lợi ích của chính họ. Cách đây chưa quá 50 năm, một vài tỉnh ở gần London đã đưa kiến nghị lên quốc hội chống lại việc mở các con đường lớn đi tới các vùng xa xôi, hẻo lánh. Họ đưa ra lý lẽ là các nơi xa xôi, hẻo lánh, do lao động rẻ, sẽ có thể bán các loại ngũ cốc rẻ hơn tại thị trường London, và như thế sẽ làm giảm tiền thuê đất và làm suy yếu ngành trồng trọt ở ven đó. Tuy thế, tiền thuê đất đã tăng cao và việc trồng trọt của họ lại được thúc đẩy mạnh mẽ hơn từ thời đó.

Một cánh đồng ngũ cốc với mức màu mỡ trung bình sản xuất được một số lượng lương thực nhiều hơn cho con người so với một cánh

đồng chăn nuôi cũng có quy mô rộng lớn như nhau. Mặc dù việc trồng trọt đòi hỏi nhiều sức lao động hơn, tuy thế phần lương thực dư thừa, sau khi đã hoàn vốn tiền hạt giống và trả hết tiền công lao động cần thiết, rõ ràng là lớn hơn nhiều. Vì vậy, nếu như một pound (khoảng 450 gam) thịt của người bán thịt chưa từng bao giờ được giả định có giá trị hơn 1 pound bánh mì, thì sự dư thừa lớn này lại càng có giá trị lớn hơn nhiều ở bất cứ nơi nào và là một quỹ lớn cả về lợi nhuận cho người trại chủ và về tiền thuê cho người chủ đất. Hình như mọi nơi đều làm như vậy trong thời kỳ mở đầu hoang sơ của nền nông nghiệp.

Nhưng những giá trị so sánh (tương đối) giữa hai loại thực phẩm khác nhau này – bánh mì và thịt – là rất khác nhau ở vào những thời kỳ khác nhau của nền nông nghiệp. Vào thời kỳ hoang sơ ban đầu, những cánh đồng hoang chiếm phần lớn đất đai trong nước và thường chỉ để chăn thả súc vật. Do đó, thịt mọi loại vật thường có nhiều hơn lúa mì, cho nên bánh mì được đánh giá cao hơn nhiều so với thịt thời đó, và tất

nhiên cũng được bán với giá cao nhất. Ở Buenos Aires (thành phố cảng của Argentina), ông Ullon cho chúng tôi biết rằng 40 hoặc 50 năm trước đây 4 real (tương được 21,5 penny) là giá thông thường của một con bò được tùy ý lựa chọn trong một đàn bò hai, ba trăm con. Ông này không nói gì về giá bánh mì, có thể vì ông ta thấy không có gì đặc biệt về giá mặt hàng này. Ông còn cho biết con bò giá chỉ cao hơn chút ít so với tiền công lao động bắt nó mà thôi. Nhưng muốn trồng trọt ngũ cốc thì đòi hỏi rất nhiều sức lực lao động bất kỳ ở đâu, và trên đất nước có con song Plate, thời ấy là con đường nối liền Châu Âu với các mỏ bạc ở Potosi, giá công lao động trả bằng tiền cũng không rẻ lắm. Khi mà công việc trồng trọt được mở rộng ra trên phần lớn đất nước, lúc đó có nhiều bánh mì hơn thịt. Cuộc cạnh tranh đã thay đổi chiều hướng, và giá thịt trở nên đắt hơn so với giá bánh mì.

Cùng với việc mở rộng trồng trọt ngũ cốc, những cánh đồng hoang vì không được chăm sóc đã không còn đủ cỏ cho việc chăn nuôi để cung cấp thịt cho mọi người. Một phần đất đai

trồng trọt phải để dùng cho việc chăn nuôi và vỗ béo gia súc. Vì thế tiền bán gia súc phải đủ không những chỉ để trả tiền công chăn nuôi gia súc, mà cả tiền thuê trả cho chủ đất và tiền lãi cho chủ trại mà đáng lẽ ra chủ đất và chủ trại đã có thể thu được từ phần đất trồng trọt. Những súc vật nuôi trên những đồng hoang, khi mang đến chợ bán, cũng được bán theo cân nặng hoặc chất lượng như những súc vật nuôi trên đất màu mỡ dùng để trồng trọt. Những người chủ các đồng hoang đó lợi dụng tình hình này và nâng giá tiền thuê đất hoang của họ theo cùng tỷ lệ với gia súc vật nuôi của họ.

Chưa quá 100 năm trước đây, ở nhiều nơi trên cao nguyên xứ Scotland, giá thịt còn rẻ bằng hoặc rẻ hơn giá bánh mì làm bằng bột yến mạch. Nghiệp đoàn đã mở rộng thị trường nước Anh cho các gia súc nuôi ở vùng cao nguyên. Giá thịt súc vật thông thường hiện nay tăng lên khoảng ba lần cao hơn so với giá vào đầu thế kỷ, và tiền thuê đất ở vùng cao nguyên cũng được nâng lên ba hoặc bốn lần. Ở tất cả mọi nơi trên đất nước Anh, giá một pound thịt loại tốt nhất

hiện nay thường cao hơn giá hai pound loại bánh mì trắng tốt nhất, và vào những năm nông nghiệp được mùa, một pound thịt đôi khi còn bằng ba hoặc bốn pound bánh mì.

Như vậy, chúng ta nhận thấy trong quá trình cải tạo đất đai, tiền thuê đất và tiền lợi nhuận của những bãi chăn nuôi không có sự chăm sóc được điều tiết trong một chừng mực nào đó bởi tiền thuê đất và lợi nhuận của những bãi chăn nuôi đã được chăm bón, và tiền thuê và lợi nhuận này lại được điều tiết bởi tiền thuê đất và lợi nhuận thu được từ đất nhập từ nước ngoài. Hà Lan hiện nay chính là loại nước nói trên, và một phần khá lớn của nước Italia cổ đại đã làm như thế trong suốt thời kỳ phồn vinh của người La Mã. Cụ Cato nói, như sau đó chúng tôi được Cicero truyền lại, cho người và súc vật ăn tốt là điều chính yếu và có lợi nhất trong việc quản lý ruộng đất tư hữu; cho người và súc vật ăn vừa phải là điều cần làm thứ yếu, và cho người và súc vật ăn không đầy đủ và quá thiếu thốn là điều thứ ba và tất nhiên là điều tồi tệ nhất. Quả thực việc cày cấy ở phần đất thuộc nước Italia cổ

xưa nằm ở vùng lân cận Roma (La Mã) chắc hẳn đã bị thất vọng rất nhiều do sự phân phát ngũ cốc cho dân chúng, hoặc cho không, hoặc lấy theo giá rất thấp. Ngũ cốc này mang về La Mã từ các tỉnh bị chinh phục. Một số tỉnh, thay cho thuế, đã phải nộp một phần mười sản phẩm của mình theo giá quy định 6 penny một thúng. Do ngũ cốc với giá thấp được phân phối cho dân chúng, cho nên số ngũ cốc từ Latium, một vùng đất cổ xưa của La Mã, mang ra chợ bán không có người mua, và do đó không ai muốn cày cấy, trồng trọt ngũ cốc ở vùng đất đó.

Trong một vùng nông thôn rộng lớn, mà ở đó người ta chủ yếu trồng các loại ngũ cốc, thì tất nhiên một cách đồng cỏ được rào kín sẽ được thuê cao hơn bất kỳ một cánh đồng ruộng canh tác ngũ cốc nào ở gần đó. Đó là do người ta cần dùng cánh đồng cỏ đó để nuôi súc vật kéo sử dụng cho việc cày bừa, cho nên giá tiền thuê đất trong trường hợp này không chỉ tính theo giá trị riêng của cánh đồng cỏ mà còn tính cả tính hữu ích của cánh đồng cỏ đó đối với cánh đồng trồng ngũ cốc nữa. Cánh đồng cỏ có thể phải hạ giá

cho thuê nếu như mọi khoanh đất trồng trọt xung quanh đó đều được rào kín hoàn toàn. Ở xứ Scotland hiện nay, tiền thuê một mảnh đất được rào kia là khá cao do hiếm có hàng rào vây quanh, nhưng chắc sẽ không kéo dài hơn sự khan hiếm hàng rào. Thật ra, hàng rào rất lợi cho việc chăn nuôi hơn là cho việc trồng trọt. Hàng rào bao quanh làm giảm bớt sức lao động trông coi gia súc, và hơn nữa, chúng cũng ăn tốt hơn khi chúng không bị canh gác và chó của anh ta quấy rầy.

Nhưng ở đầu không có lợi thế cục bộ kiểu đó, thì tất nhiên tiền thuê đất và lợi nhuận của ngũ cốc phải điều tiết tiền thuê và lợi nhuận của bãi chăn thả.

Việc sử dụng các loại cỏ trồng, các loại củ cải, cà rốt, cải bắp và các cách khác nữa mà giúp cho người ta nuôi được một số lượng lớn gia súc so với khi chỉ nuôi chúng bằng cỏ dại, có thể làm giảm giá thịt so với giá bánh mì. Có một vài lý do để tin rằng, ít nhất tại thị trường London, hiện nay giá thịt so với giá bánh mì thấp hơn khá nhiều so với đầu thế kỷ trước.

Trong bản phụ lục của cuốn Cuộc đời hoàng tử Henry, Tiến sĩ Birch đã kể lại tường tận các loại giá thịt mà vị hoàng tử đã thường xuyên phải trả. Trong đó đã nói rõ là 4 “chân” của con bò cân nặng 600 pound thường phải trả với giá 9 bảng 10 shilling hoặc gần như vậy, như thế là 100 pound thịt chăn bò có giá là 31 shilling 8 penny. Hoàng tử Henri mất ngày 5 tháng 11 năm 1612 khi mới 19 tuổi.

Tháng 3, 1764, nghị viện Anh mở một cuộc điều tra về nguyên nhân giá cả các loại lương thực, thực phẩm tăng cao vào thời bấy giờ. Trong số các bằng chứng được cung cấp để làm sáng tỏ vấn đề này, một người lái buôn ở Virginia đã nói rõ ràng ông ta cung cấp lương thực, thực phẩm cho các tàu biển của ông ta với giá 24 hay 25 shilling một trăm pound thịt bò mà ông ta coi là giá thông thường vào tháng ba năm 1763, trong khi đó năm sau, 1764 ông phải trả tới 27 shilling 100 pound thịt bò cùng loại. Giá khá cao năm 1764, tuy nhiên, vẫn còn rẻ hơn 4 shilling 8 penny so với giá thông thường mà Hoàng tử Henri đã phải trả, và đó là

loại thịt bò tốt nhất có thể ướp muối để dành cho các chuyến đi biển xa.

Hoàng tử Henri đã phải trả penny cho 1 pound thứ thịt bò bao gồm cả xương ống, thịt bạc nhạc và thịt ngon tính đổ đồng, và theo cái mức đó, giá thịt loại ngon phải được bán rẻ ít nhất là 4,5 penny hoặc 5 penny một pound.

Trong cuộc điều tra do nghị viện Anh tiến hành năm 1764, những người làm chứng tuyên bố là giá loại thịt bò ngon nhất bán cho người tiêu dùng là 4 penny hoặc 4. ¼ penny một pound; và loại thịt bạc nhạc dính xương nói chung thì chỉ bán từ 7 đồng farthing (bằng ¼ penny) tới 2 ½ penny hoặc 2 ¾ penny. Theo họ nói, loại thịt này nói chung đắt hơn nửa penny so cùng với loại thịt đã được bán hồi tháng ba. Nhưng ngay cả cái giá cao này vẫn còn rẻ hơn nhiều so với giá bán lẻ vào thời của hoàng tử Henri.

Trong suốt 12 năm đầu của thế kỷ trước, giá trung bình loại lúa mì tốt nhất bán tại chở Windsor là 1 bảng 18 shilling 3 1/6 penny cho hai giạ (72 lít).

Nhưng trong 12 năm trước 1764, kể cả năm đó nữa, giá trung bình của 2 giạ lúa mì tốt nhất cũng tại chợ Windsor là 2 bảng 1 shilling 9 ½ penny.

Vì vậy, trong 12 năm đầu của thế kỷ trước, giá lúa mì rẻ hơn nhiều và giá thịt lại đắt hơn nhiều so với 12 năm trước năm 1764, kể cả năm sau đó nữa.

Tại tất cả các nước lớn, phần lớn đất đai trồng trọt đều được sử dụng để sản xuất thức ăn hoặc cho người hoặc gia súc. Tiền thuê đất và lợi nhuận của những loại đất này điều tiết tiền thuê và lợi nhuận của tất cả các loại đất canh tác khác. Nếu loại đất trồng loại cây khác mang lại ít hiệu quả thì loại đất đó tức thì được chuyển thành đất trồng ngũ cốc hay trồng cỏ làm thức ăn cho gia súc, và ngược lại, nếu hiệu quả hơn, thì một phần đất trồng ngũ cốc và trồng cỏ sẽ chuyển sang trồng loại cây này.

Những sản phẩm mà đòi hỏi phải có những chi phí lớn hơn lúc ban đầu để cải tạo đất hoặc những chi phí hàng năm lớn hơn cho việc cày cấy, trồng trọt để làm cho đất đai phù hợp với

những sản phẩm đó, trong trường hợp cải tạo đất thường đem lại tiền thuê cao hơn, và trong trường hợp chi phí hàng năm thì đem lại số lợi nhuận lớn hơn so với trồng ngũ cốc hoặc trồng cỏ làm thức ăn cho gia súc. Tính trội về mặt này, tuy vậy, ít khi đạt tới một số tiền lời nhiều hơn mức hợp lý hoặc hơn mức đền bù cho những chi phí cao phải bỏ ra.

Trong một vườn trồng houblon[1], một vườn cây ăn quả hay một vườn rau, tiền thuê của chủ đất và lợi nhuận của chủ trại thường cao hơn so với đất trồng ngũ cốc hoặc đồng cỏ. Nhưng để cho loại đất này phù hợp với điều kiện này, người ta phải chi ra nhiều tiền hơn. Do đó, tiền thuê đất cũng cao hơn. Và cũng cần có tài năng về mặt quản lý. Do đó, lại phải có nhiều lợi nhuận hơn cho người chủ trại.

Thu hoạch hublông và hoa quả ở vườn cây cũng khá mong manh. Giá của sản phẩm này, ngoại việc đền bù mọi tổn thất thỉnh thoảng xảy ra, phải mang lại một số tiền lời giống như tiền lời bảo hiểm. Tình cảnh của người làm vườn cũng bình thường thôi, và điều đó cho thấy tài

khéo léo của họ thường cũng chẳng được trọng thưởng quá mức. Nghề trồng vườn cây cảnh được rất nhiều người giàu có tiến hành để giả trí, cho nên những người chuyên kinh doanh nghề này chẳng còn lợi lộc nhiều lắm.

Mối lợi mà người chủ đất thu được từ những số tiền bỏ ra ban đầu để cải tạo đất hình như không bao giờ nhiều hơn là đủ để bù đắp lại những khoản chi phí đã bỏ ra. Trong nghề trồng trọt cổ xưa, sau vườn nho là vườn rau mà người ta cho là một bộ phận của trang trại có khả năng mang lại những sản phẩm có giá trị nhất. Nhưng Democritus, người đã viết về nghề trồng trọt 2000 năm về trước và đã được coi là một trong những người mở đầu cho nghề này, đã nghĩ rằng người nào rào vườn rau là hành động thiếu khôn ngoan. Ông ta cho rằng tiền lời thu được không đủ đền bù cho những chi phí rào giậu như xây một bức tường rằng bằng đá hay bằng gạch (ông có ý nói gạch nung bằng sức nóng của mặt trời) vì bức tường rào đó sẽ chẳng bao lâu bị mưa và giông bão làm nát vụn ra, và do đó luôn luôn phải sửa chữa. Columella, người

đã cho mọi người biết về nhận định này, nhưng ông đưa ra một phương pháp rào giậu đỡ tốn kém hơn nhiều, đó là trồng xung quanh một hàng rào cây gai hay cây tầm xuân có gai, mà theo kinh nghiệm, ông cho rằng tốt cũng chẳng kém gì, vì hai loại cây này dùng làm hàng rào sẽ sống rất lâu và khó có ai chui qua được. Nhưng loại hàng rào bằng cây gai như vậy hình như chưa được biết đến vào thời Democritus. Palladius chấp nhận đề nghị nói trên của Columella vì loại hàng rào này đã từng được Varro nói đến trước đó. Theo sự nhận xét của những người cải tiến cổ xưa, một vườn rau chỉ mang lại một số sản phẩm mà giá trị chỉ hơn một ít so với chi phí cho các thứ giống cây trồng và công tưới nước, chăm bón. Người ta đã nghỉ đến vào thời đại cổ xưa là nên đào những mương nhỏ dẫn nước từ suối và vào các luống rau… Trên phần lớn Châu Âu, hiện nay người ta cho rằng một vườn rau không cần phải có một hàng rào tốt hơn loại hàng rào gai mà Columella đã đề nghị từ thời xa xưa. Ở Anh và một vài nước Bắc Âu, người ta cho rằng các loại quả ngon cần phải

có hàng rào tốt, tức là phải xây tường để che chắn. Khi bán những loại quả ngon, người ta có đủ tiền để trả cho các khoản chi về xây dựng và bảo dưỡng bức tường rào. Bức hàng rào bằng cây ăn quả thường bao quanh vườn rau, và như thề vườn rau cũng được bảo vệ mà chẳng mất tí tiền nào.

Trong một trang trại, vườn trồng nho là một phần đáng giá nhất nếu vườn đó được trồng trọt và chăm sóc tốt. Vườn nho như vậy vẫn được coi là một thứ cần thiết không thể thiếu được trong nền công nghiệp thời cổ xưa cũng như hiện nay tại các nước sản xuất rượu vang. Nhưng trồng một vườn nho mới có lợi hay không lại là một vấn đề tranh luận giữa các nhà trồng trọt Italia thời cổ đại, như chúng tôi được Columella cho biết. Như một người thực sự yêu thích những cách trồng trọt đòi hỏi phải có sự tiềm hiểu tỉ mỉ, ông ta quyết định ủng hộ việc trồng vườn nho, và cố gắng đưa ra sự so sánh giữa lợi nhuận và chi phí để chứng minh đó là cách trồng trọt cải tiến có lợi nhất. Tuy nhiên, những loại so sánh như vậy giữa lợi nhuận và chi phí của các

dự án mới thường là rất khó thực hiện theo ý muốn, và điều này lại càng đúng với nông nghiệp. Chắc rằng sẽ chẳng có gì để tranh luận nếu như việc trồng trọt như vậy mang lại tiền lời thực sự nhiều như ông nghĩ là phải như vậy. Vấn đề này ngày nay đang gây ra nhiều ý kiến trái ngược tại các nước sản xuất rượu vang. Nhiều tác giả ở các nước này thường viết về nông nghiệp đều có những ý kiến ủng hộ Columella về việc trồng các vườn nho. Ở Pháp các chủ vườn nho cũ rất lo lắng khi có ý kiến cản trở trồng các vườn nho mới; họ bày tỏ sự tin tưởng vào việc mở rộng việc trồng nho và cho rằng nghề trồng trọt này sinh lợi nhiều hơn so với nhiều nghề khác. Đồng thời cũng có ý kiến cho rằng lợi nhuận do trồng nho không thể tồn tại lâu hơn các đạo luật mà hiện nay đang hạn chế việc tự do trồng nho. Năm 1731, những người trồng nho đã nhận được lệnh của hội đồng quốc gia ngăn cấm việc trồng các vườn nho mới và hồi sinh các vườn nho cũ, do đó việc trồng mới các vườn nho đã bị ngừng lại trong hai năm, trừ khi có giấy phép riêng của nhà vua trong đó

nhà chức trách tỉnh phải chứng nhận rằng ông ta đã xem xét đất đai và thấy đất này không thể trồng thứ gì khác ngoài nho. Lệnh này của nhà vua là do thời đó ngũ cốc và thức ăn gia súc rất khan hiếm, trái lại nho được trồng quá nhiều. Nhưng nếu thực sự có sự quá dư thừa thãi về nhà thì sẽ bị thu hẹp lại do lợi nhuận của nho bị giảm sút dưới tỷ lệ tự nhiên so với ngũ cốc và cô nuôi gia súc. Còn về sự khan hiếm ngũ cốc với lí do là trồng quá nhiều nho, thì không nơi nào ở Pháp ngũ cốc lại được trồng trọt, chăm bón tốt hơn các tỉnh sản xuất rượu vang, vì ở đó đất đai rất phù hợp cho việc trồng ngũ cốc, như ở Burgundy, Guienne và Languedoc Thượng. Nhiều người được khuyến khích trồng loại cây lương thực mà đang được thị trường đòi hỏi. Thật là một phương pháp không có một sự hứa hẹn tốt đẹp nào khi cắt giảm việc trồng nho để khuyến khích trồng ngũ cốc. Điều đó cũng chẳng khác gì chính sách khuyến nông, nhưng không khuyến khích công nghiệp phát triển.

Tiền thuê đất và lợi nhuận của loại sản phẩm, mà đòi hỏi số tiền chi phí ban đầu lớn

hơn để cải thiện đất cho phù hợp với loại sản phẩm đó, hoặc đòi hỏi số tiền chi phí hàng năm lớn hơn cho công việc trồng trọt, mặc dù nhiều khi lớn hơn nhiều so với tiền thuê đất và lợi nhuận do việc trồng ngũ cốc và có nuôi gia súc, nhưng không lớn hơn là đủ đền bù các khoản tiền chi phí bỏ ra, trên thực tế được điều tiết bằng tiền thuê đất và lợi nhuận của những cây trồng phổ biến đó.

Đôi khi xảy ra trường hợp là số lượng đất đai có khả năng phù hợp với một loại sản phẩm riêng biệt nào đó là quá ít nên không thể đáp ứng nhu cầu thực tế. Toàn bộ sản phẩm có thể được bán cho những ai chịu trả cao hơn số tiền vừa đủ để trả tiền thuê đất, tiền công và tiền lời cần thiết để làm ra loại sản phẩm đó, tùy theo tỷ suất tự nhiên của các loại tiền đó hoặc theo mức mà các loại tiền đó được trả ở phần lớn trên các loại đất đai trồng trọt khác. Phần tiền dư của giá cả, sau khi đã thanh toán các khoản cải thiện đất và trồng trọt, trong trường hợp này, và chỉ trong trường hợp này mà thôi, thường có thể không chiếm một tỷ lệ cố định như số dư tương

tự về ngũ cốc hay cỏ nuôi gia súc, mà có thể vượt quá tỉ lệ đó với bất kỳ mức nào, và phần lớn số tiền dư này dùng để trả tiền thuê cho chủ đất.

Tỷ lệ thông thường và tự nhiên giữa tiền thuê đất và lợi nhuận của rượu vang và tiền thuê đất và lợi nhuận của ngũ cốc và cỏ nuôi gia súc chỉ đúng đối với các vườn nho mà làm ra các loại rượu vang trung bình. Loại đất thông thường trong nước có thể cạnh tranh với những vườn nho như vậy chứ rõ ràng là không thể cạnh tranh với những vườn nho có chất lượng đặc biệt.

Phải công nhận, cây nho chịu ảnh hưởng của loại đất nhiều hơn bất kỳ loại cây ăn quả nào khác. Cây nho trồng trên một loại đất nào đó có thể có được một vị ngon hay mùi thơm đặc biệt mà không có cách trồng trọt hay cách quản lý nào trên loại đất khác có thể có được. Vị ngon này, có thật hay tưởng tượng ra như vậy, đôi khi chỉ đặc thù cho sản phẩm của một ít vườn nho, đôi khi đặc thù cho phần lớn của một vùng nhỏ và đôi khi tỏa ra một phần lớn đất đai của một tỉnh lớn. Toàn bộ số lượng loại rượu vang có mùi

vị đặc biệt này khi đem ra thị trường bán thì không đủ để đáp ứng nhu cầu thực tế, hoặc nói cho đúng hơn là không đủ để bán theo giá bình thường bao gồm tiền thuê đất, lợi nhuận và tiền công lao động cần thiết để trồng trọt và chế biến thành loại rượu vang này, hay theo mức trả cho rượu vang được chế biến từ các vườn nho thông thường. Toàn bộ số rượu vang đặc biệt này có thể bán hết cho những ai đồng ý trả giá cao hơn giá mua các loại rượu vang thông thường. Mức độ chênh lệch giá là tùy thuộc tính thời thượng và sự khan hiếm của loại rượu nhỏ này, và vì thế các người mua sẵn sang trả giá cao hay thấp. Do giá cả thế nào đi chăng nữa thì phần lớn giá bán cũng thuộc về người chủ đất. Vì mặc dù các vườn nho như thế nói chung được trồng trọt, chăm bón kỹ càng hơn hầu hết các vườn nho khác, giá rượu vang cao hình như chủ yếu không phải là hậu quả mà là nguyên nhân của việc trồng trọt, chăm bón kỹ càng. Trong việc sản xuất loại sản phẩm quý này, tính cẩu thả lơ đễnh thường gây nên những tổn thất lớn, cho nên những người cẩu thả nhất cũng phải cố

gắng làm việc hết sức thận trọng để tránh những sai sót. Một phần nhỏ của giá bán cao này cũng đủ để trả tiền công lao động hết sức đặc biệt dành cho loại sản phẩm này, và trả lợi nhuận của số tiền vốn khá lớn bỏ ra để sử dụng loại nhân công này.

Các khu trồng mía lớn của các nước Châu Âu ở Tây Ấn có thể so sánh với các vườn nho quý đó. Toàn bộ sản phẩm của các khu trồng mía lớn này không đủ để đáp ứng nhu cầu thực tế của Châu Âu và có thể bán cho những ai có khả năng trả cao hơn số tiền đủ để trà tiền thuê đất, lợi nhuận và tiền công cần thiết để trồng trọt, chế biến và mang ra chợ bán ở thị trường theo mức giá thường được trả như đối với các sản phẩm khác. Ở Nam kỳ, đường trắng tinh chế thường bán với giá 3 đồng (tiền Đông Dương cũ trước đây gọi là Piaster) một tạ Tây (100 kg), tính chuyển sang tiền Anh là 13 shilling 6 penny theo lời kể của ông Poivre, một nhà quan sát tỉ mỉ tình hình nông nghiệp của xứ này, trong cuốn "Cách chuyến đi biển của một nhà triết học". Một tạ Tây nặng 150 đến 200 pound Paris,

hay trung bình là 175 pound Paris, điều đó làm giảm giá tạ Anh (bằng 50,8 kg, ở Mỹ bằng 46,3 kg) xuống còn khoảng 8 shilling sterling, không bằng một phần từ số tiền thưởng phải trả cho loại đường nâu hay đường muxkavada nhập từ các thuộc địa cho chúng ta, và không bằng 1/6 số tiền trả cho loại đường trắng tinh chế. Phần lớn đất đai trồng trọt ở Nam Kỳ được sử dụng để sản xuất ngũ cốc và gạo, là loại lương thực thiết yếu của phần lớn dân chúng vùng này. Giá của ngũ cốc, gạo và đường được tính theo một tỷ lệ tự nhiên, hoặc tính theo tỷ lệ hiển nhiên tồn tại giữa các vụ thu hoạch khác nhau ở phần lớn vùng đất canh tác. Khi tính theo tỷ lệ này, thì số tiền thu được phải đủ đề bù đắp chi phí cải tạo đất đai của chủ đất và chi phí hàng năm cho công việc trồng trọt của chủ trại. Nhưng ở các khu trồng mía của chúng ta, giá đường không tính theo tỷ lệ như đối với gạo, hay ngũ cốc ở Châu Âu hoặc Châu Mỹ. Người ta thường nói rằng một người chủ đồn điền trồng mía hy vọng rằng rượu rum và mật mía có thể thanh toán toàn bộ chi phí về trồng trọt của ông ta, và

đường phải là lợi nhuận thuần túy. Nếu điều này là đúng, vì tôi không có ý khẳng định điều này, người ta có thể cho rằng một chủ trại trồng ngũ cốc cũng có thể hy vọng thanh toán mọi khoản chi phí bằng rơm và trấu, và hạt ngũ cốc là lợi nhuận thuần túy. Chúng ta luôn luôn thấy có những hội các nhà buôn ở London và ở các thành phố thương mại khác mua những vùng đất bỏ hoang tại các khu trồng mía của chúng ta mà họ muốn cải tạo và trồng trọt để thu lợi nhuận thông qua những người quản lý và những người đại diện của họ, bất chấp khoảng cách xa xôi và tiền lời không có gì chắc chắn do thực thi luật pháp còn nhiều sai sót ở các nước đó. Không một ai tìm cách cải tạo và trồng trọt như vậy đối với những đất đai hết sức màu mỡ thuộc xứ Scotland, Ireland hoặc ở các tỉnh trồng ngũ cốc ở Bắc Mỹ, mặc dù để thực thi luật pháp nghiêm chỉnh hơn ở các nước đó, có thể đảm bảo các khoản tiền lời đều đặn hơn.

Ở Virginia và Maryland, người ta ưa chuộng trồng thuốc lá và coi việc đó sinh lợi nhiều hơn so với trồng ngũ cốc. Thuốc lá có thể trồng với

khá nhiều lợi nhuận ở phần lớn Châu Âu, nhưng hầu như ở bất kỳ nơi nào thuốc lá vẫn là đối tượng đánh thuế chủ yếu. Thu thuế đánh vào việc trồng thuốc lá tại các trang trại trồng loại cây này trên khắp đất nước còn khó khăn hơn là đánh thuế thuốc lá khi nhập khẩu tại các cơ quan hải quan. Vì thế, việc trồng thuốc lá bị cấm một cách phi lý trên phần lớn Châu Âu, và như thế vô hình dung tạo thành một loại độc quyền cho các nước mà ở đó được phép trồng thuốc lá. Virginia và Maryland sản xuất số lượng thuốc lá lớn nhất và họ chia sẻ rộng rãi món lợi độc quyền này dù cho với cả những ai cạnh tranh với họ. Tuy nhiên, việc trồng thuốc lá hình như cũng không sinh lợi nhiều như trồng mía. Tôi chưa từng được nghe thấy nói về các đồn điền trồng thuốc lá được cải tạo và nâng cao kỹ thuật trồng trọt bằng tiền vốn của các nhà buôn ở Anh, và các khu trồng thuốc lá cũng không thấy những điền chủ giàu có như những chủ đồn điền trồng mía. Mặc dù ở các thuộc địa đó trồng thuốc lá được ưu tiên hơn là trồng ngũ cốc, hình như nhu cầu thực sự về thuốc lá ở Châu Âu cũng

không được hoàn toàn thỏa mãn, và chắc là không được đáp ứng như nhu cầu về đường, và mặc dù giá thuốc lá hiện nay chắc chắn cao hơn là đủ để trả tiền thuê đất, tiền công lao động và tiền lời cần thiết để làm ra thuốc lá và đem ra bán ở thị trường theo như mức giá thường trả cho ngũ cốc, nhưng giá này không được cao hơn nhiều so với giá đường hiện nay. Các nhà đồn điền trồng thuốc lá của chúng ta vì vậy đã biểu thị sự lo lắng về tình hình quá dư thừa thuốc lá, cũng chẳng khác gì sợ lo sợ của chủ các vườn nho ở Pháp về tình hình quá dư thừa rượu vang vậy. Theo sự thỏa thuận chung, các chủ đồn điền đã hạn chế việc trồng thuốc lá xuống còn 6000 cây, với giả thiết sẽ sản xuất ra một nghìn cân lá thuốc cho một người da đen từ 16 đến 60 tuổi. Một người da đen với tuổi tác như thế, ngoài số lượng thuốc lá này, có thể trông nom trồng trọt thêm bốn mẫu Anh (khoảng 0,4 hecta) ngô. Chúng tôi được tiến sĩ Douglas[2] cho biết (tôi nghi ngờ rằng ông nhận được những tin tức có phần không chính xác) là vào những năm được mùa, để tránh cho thị trường bị tràn ngập

thuốc lá, người ta đã cho đốt đi một số lượng thuốc lá do mỗi người da đen sản xuất ra, cũng giống như trường hợp người Hà Lan đã làm đối với các loại gia vị. Nếu phải sử dụng đến các biện pháp mạnh như vậy để giữ giá thuốc lá, thì thế lợi của thuốc lá đối với ngũ cốc, nếu vẫn còn, chắc cũng không thể tiếp tục kéo dài được.

Chính bằng cách này mà tiền thuê đất canh tác, mà sản lượng của nó là lương thực cho con người, điều tiết tiền thuê đất của phần lớn đất canh tác khác. Không có một sản phẩm nào có thể duy trì lâu dài số tiền thu nhập kém hơn bình thường, vì như thế người ta tất yếu phải sử dụng đất đó vào một công việc khác sinh lợi hơn. Và nếu bất kỳ một thứ sản phẩm riêng biệt nào mang lại một số tiền thu nhập cao hơn, thì đó là vì số lượng đất dùng để sản xuất sản phẩm đó quá ít nên không đáp ứng nhu cầu thực tế của người tiêu dùng.

Ở Châu Âu, ngũ cốc là sản phẩm chủ yếu từ đất dùng để nuôi sống con người. Do đó, trừ những trường hợp đặc biệt, tiền thuê đất trồng ngũ cốc điều tiết tiền thuê các loại đất canh tác

khác ở Châu Âu. Nước Anh không chút thèm muốn các vườn nho ở Pháp mà cũng chẳng màng tới các đồn điền ô liu ở Italia. Loại trừ những trường hợp đặc biệt, giá trị của các sản phẩm này sẽ được điều tiết bằng giá ngũ cốc mà đất đai màu mỡ ở Anh không thu kém nhiều so với hai nước kia.

Nếu ở bất kỳ nước nào, lương thực thực vật thông thường được ưa chuộng của dân chúng phải lấy từ một loại cây mà một loại đất bình thường nhất được trồng một loại cây giống hoặc gần giống như thế lại làm ra một sản lượng lớn hơn nhiều so với sản lượng của loại đất phì nhiêu nhất được trồng ngũ cốc, thì tiểu thuê trả cho chủ đất, hoặc lượng lương thực thặng dư thừa về ông ta, sau khi trả tiền công lao động và hoàn lại số tiền vốn của người chủ trại cùng với số tiền lời thông thường của số vốn đó, tất yếu sẽ phải lớn hơn nhiều. Bất kể mức tiền công lao động thường được trả như thế nào ở nước đó, phần dư lớn này có thể nuôi được một số lao động nhiều hơn, và do đó, cho phép người điền chủ thuê mướn hay điều động một số người lao

động nhiều hơn. Giá trị thực sự tiền thuê đất của ông ta, quyền lực và sức mạnh của ông ta và việc ông ta nắm giữ trong tay mọi thứ cần thiết và tiện nghi cho cuộc sống mà những người khác có thể cung cấp cho ông ta bằng sức lao động của họ, tất cả những thứ đó nhất định sẽ lớn hơn nhiều.

Một ruộng lúa sản xuất ra một số lượng lương thực nhiều hơn so với cánh đồng cùng diện tích màu mỡ nhất được trồng loại ngũ cốc khác. Hai vụ trong một năm với mỗi vụ sản xuất từ 30 đến 60 giạ lúa (đơn vị đo lường thể tích khoảng 36 lít để đong thóc) là sản lượng thông thường của một mẫu Anh (khoảng 0,4 hecta). Mặc dù trồng lúa đòi hỏi nhiều sức lao động, nhưng số dư còn lại rất lớn sau khi thanh toán mọi chi phí lao động. Ở các nước trồng lúa gạo mà ở đó dân chúng sống bằng gạo, một loại lương thực mà họ quen dùng và ưa thích, phần lớn số sản lượng tăng thêm lại rơi vào tay địa chủ. Ở Carolina, cũng như ở các thuộc địa khác của nước Anh, nói chung các chủ đồn điền vừa là các chủ trại trồng trọt, vừa là địa chủ, cho nên tiền thuê đất

thường lẫn lộn với tiền lời; việc trồng lúa mang lại nhiều tiền lời hơn so với trồng ác loại ngũ cốc khác dù ruộng lúa chỉ trồng có một vụ trong năm, và hơn nữa, theo tập tục của Châu Âu, gạo không phải là loại lương thực chính và ưa thích nhất của dân chúng.

Một ruộng lúa tốt luôn luôn lầy lội suốt năm, và trong một vụ lúa thường luôn luôn có nước. Do đó ruộng trồng lúa không thể trồng ngũ cốc khác hay trồng cỏ nuôi gia súc được, kể cả dùng để làm nơi trồng nho; nói chung, ruộng lúa không thích hợp với bất kỳ loại thực vật nào khác mà con người cần dùng, và các loại đất phù hợp với các loại ngũ cốc khác lại không thích hợp để trồng lúa. Vì vậy, ngay cả ở các nước trồng lúa, tiền thuê đất trồng lúa không thể điều tiết tiền thuê các loại đất canh tác khác mà không thể dùng cho việc trồng lúa.

Đất trồng khoai tây cũng không kém đất trồng lúa về mặt sản lượng, và còn tốt hơn đất trồng lúa mỳ nhiều. 12000 đơn vị trọng lượng khoai tây thu hoạch từ một mẫu Anh là một sản lượng không lớn hơn 2000 đơn vị trọng lượng

lúa mì. Lượng thực hay chất dinh dưỡng đặc rút ra từ hai loại cây trồng này không hoàn toàn tỷ lệ với trọng lượng của chúng vì khoai tây chứa đựng nước nhiều hơn. Tuy nhiên nếu cho rằng một nửa số trọng lượng của khoai tây là nước, thì một mẫu Anh trồng khoai tây vẫn còn sản xuất được 6000 đơn vị, tức là gấp ba lần so với sản lượng của một mẫu Anh trồng lúa mì. Một mẫu Anh trồng khoai tây ít tốn kém về mặt chi phí so với việc trồng một mẫu Anh lúa mì. Nếu như khoai tây trở thành một loại lương thực thường dùng và được mọi người ưa thích như gạo ở các nước trồng lúa, và chiếm một tỷ lệ giống như đất đai được cày, bừa để trồng lúa mì và các loại hạt lương thực, thì vẫn số lượng đất đai đó có thể nuôi sống được nhiều người hơn, và người lao động sẽ thường ăn khoai tây để làm việc, phần dư lớn sẽ còn lại sau khi hoàn lại số tiền vốn bỏ ra và trả tiền công cho người lao động trồng trọt. Một phần số dư đó sẽ thuộc về người chủ đất. Dân số do đó sẽ tăng lên và tiền thuê đất cũng sẽ vượt giá trị hiên nay.

Loại đất thích hợp cho việc trồng khoai tây

hầu như có thể dùng để trồng các loại rau có ích khác. Nếu khoai tây chiếm một tỷ lệ giống như đất trồng ngũ cốc hiện nay, chắc hẳn nó sẽ điều tiết tiền thuê đất của phần lớn các loại đất canh tác khác.

Tôi đã được nhiều người cho biết rằng ở một vài nơi tại Lancashire, bánh làm bằng bột yến mạch đối với dân lao động là một thứ lương thực được coi là ngon hơn bánh mỳ làm bằng bột mì và điều này được xác định ở nhiều nơi tại xứ Scotland. Tuy thế, tôi vẫn cảm thấy nghi ngờ về sự thật của câu chuyện trên đây. Những người dân thường ở xứ Scotland thường xuyên ăn bột yến mạch, nói chung họ không được khỏe mạnh và đẹp đẽ như người dân Anh chuyên ăn bánh bằng bột mỳ. Họ làm việc cũng không được nhanh, trông có vẻ mặt thì cũng không tươi tắn, và vì không có sự khác biệt như vậy giữa những người cao sang thuộc hai nước này, nên thực tế cho rằng lương thực của người dân thường xứ Scotland không phù hợp với thể chất con người như lương thực của người dân láng giềng cùng hoàn cảnh ở Anh. Nhưng vấn đề lại khác hẳn khi

nói đến việc ăn khoai tây. Những người khiêng kiệu, phụ khuân vác ở London và phụ nữ có số phận hẩm hiu phải làm nghề đĩ điếm, những người đàn ông khỏe nhất và phụ nữ đẹp nhất ở các thuộc địa của Vương quốc Anh phần lớn là thuộc hàng ngũ những người thấp hèn ở Ireland mà họ thường chỉ quen ăn khoai tây mà thôi. So với khoai tây, không có loại lương thực nào có thể cung ấp chất dinh dưỡng nhiều hơn hay thích hợp hơn đối với sức khỏe của con người.

Thật khó mà để dành được khoai tây dùng cho cả năm, và không thể nào tích trữ khoai tây trong kho như thường làm đối với ngũ cốc trong hai hoặc ba năm liền. Chính vì sự lo lắng khó có thể bán hết khoai tây trước khi nó bị hư thối đã làm cho mọi người không thích trồng cây lương thực này. Đó cũng là trở ngại chính làm cho khoai tây không thể trở thành một loại lương thực thực vật chính của mọi tầng lớp dân cư như bánh mì, ở bất kỳ nước lớn nào.

PHẦN II
CÁC LOẠI SẢN PHẨM CỦA ĐẤT ĐÔI KHI MANG LẠI, VÀ ĐÔI KHI KHÔNG MANG LẠI TIỀN THUÊ.

Lương thực cho con người là một thứ sản phẩm duy nhất của đất mà nhất thiết và luôn luôn mang lại tiền thuê cho người chủ đất. Các loại sản phẩm khác đôi khi có thể và đôi khi không thể mang lại tiền thuê đất, tùy theo từng trường hợp khác nhau.

Sau lương thực, quần áo và nhà ở là hai thứ cần thiết nhất cho con người.

Trong thời kỳ hoang sơ ban đầu, đất có thể cung cấp các vật liệu cần thiết cho việc may mặc và làm nhà ở cho một số dân nhiều hơn là số dân được cung cấp thực phẩm. Vào thời kỳ phát triển hơn, đất đôi khi có thể nuôi sống một số người lớn hơn là số người mà nó có khả năng cung cấp nguyên vật liệu, trừ trường hợp con người cần loại vật liệu đó và chịu trả tiền để

mua nó. Vì vậy, trong thời kỳ hoang sơ, có quá nhiều vật liệu, và vì vậy chúng không có hoặc có quá ít giá trị. Trong thời kỳ phát triển, các thứ vật liệu thường khan hiếm, và do đó giá trị của chúng tăng quá cao. Trong tình trạng đầu, phần lớn các vật liệu phải vứt bỏ coi như chẳng có chút giá trị nào cả, còn giá của loại vật liệu được sử dụng thì chỉ tính bằng tiền công lao động và chi phí gia công chúng để có thể sử dụng được mà thôi, vì thế chúng không mang lại tiền thuê cho chủ đất. Trong tình trạng sau, các vật liệu của đất được sử dụng hết, và nhu cầu về các vật liệu đó thường nhiều hơn là có thể đáp ứng. Một số người chịu trả giá cao hơn số chi phí sơ chế và đưa các vật liệu đó ra chợ bán. Do đó giá của các vật liệu này cung cấp một số tiền thuê nào đó cho người chủ đất.

Trước hết, da súc vật là các vật liệu đầu tiên được con người sử dụng làm quần áo che thân. Những người săn thú, những người chăn cừu sống chủ yếu bằng thịt các con vật họ săn hay nuôi được. Họ có đủ thịt để ăn, và hơn nữa, những loại da súc còn cho họ vật liệu đề làm

một lượng quần áo nhiều hơn là họ thật sự cần dùng. Nếu không có ngoại thương thì phần lớn các loại da súc vật đó bị vứt bỏ như những thứ chẳng có chút giá trị. Đây chắc hẳn là trường hợp của các dân tộc đi săn ở Bắc Mỹ trước khi được người Châu Âu khám phá ra. Người Châu Âu buôn bán trao đổi với những thổ dân đi săn thú để lấy da súc vật, khi đưa cho họ chăn, súng đạn và rượu mạnh; do đó da thú trở nên có một ít giá trị. Trong hoàn cảnh buôn bán hiện nay trên thế giới, các dân tộc sống trong tình trạng hoang dã nhất, mà giữa họ với nhau đã được xác lập quyền sở hữu đất đai, vẫn có một ít quan hệ buôn bán với người ngoại quốc theo kiểu này. Họ thấy các dân tộc láng giềng giàu có hơn có nhu cầu về các loại da thú để may quần áo mà đất đai của họ có thể sản xuất ra mà chính họ chẳng cần dùng làm già cả, nên họ sẵn sàng bán các thứ vật liệu dư thừa kia cho các dân tộc láng giềng giàu có. Và như thế, người chủ đất bắt đầu thu được một số tiền thuê nào đó. Khi các loại gia súc ở các vùng cao nguyên được mổ và ăn thịt thì da của chúng được coi là mặt hàng xuất

khẩu của nước đó, và những gì mà da thú đó trao đổi được mang lại thêm một số tiền thuê cho các chủ đất vùng cao nguyên. Lông cừu của Anh, vào thời xa xưa, cũng không thể chế biến và tiêu thụ tại trong nước mà phải bán cho xứ Flanders giàu có hơn, và một phần số tiền thu được dùng để trả tiền thuê đất chăn cừu. Ở những nước không có sự trồng trọt tốt hơn nước Anh thời xưa, hoặc không tốt hơn vùng cao nguyên xứ Scotland hiện nay, và không có các quan hệ buôn bán, trao đổi với người nước ngoài, thì phải hủy bỏ một phần lớn các vật liệu dùng cho việc may mặc, coi như những vật vô giá trị, và không có vật liệu mang lại tiền thuê cho chủ đất.

Các vật liệu xây dựng cồng kềnh không thể lúc nào cũng vận chuyển đi xa được, như vật liệu may mặc, cho nên không thể dễ dàng chuyển đối tượng buôn bán với nước ngoài. Khi các vật liệu này có quá nhiều ở trong một nước, thì thường xảy ra tình trạng, dù cho có sự buôn bán ở trên thế giới, là chúng cũng không mang lại một giá trị nào cho người chủ đất. Một mỏ đá

tốt ở gần London chắc chắn sẽ mang lại một số tiền thuê lớn. Ở nhiều nơi thuộc xứ Scotland và xứ Wales một mỏ đá như thế cũng chẳng có giá trị gì cả. Gỗ dùng trong xây dựng có giá trị lớn ở những nơi đông dân cư, có ngành trồng trọt mạnh, và đất sản sinh ra cây gỗ mang lại cho chủ đất một số tiền thuê kha khá. Nhưng ở nhiều nơi tại Bắc Mỹ, các chủ đất rất biết ơn nếu ai đó giúp họ chuyển đi những cây lớn. Ở một vài nơi vùng cao nguyên xứ Scotland, chỉ có vỏ cây là có thể mang đến chợ bán, còn thân cây vì thiếu phương tiện giao thông, nên cứ để cho nó mục nát trên mặt đất. Khi các vật liệu làm nhà quá ư thừa thãi thì phần được sử dụng chỉ có giá trị bằng sức lao động và chi phí làm cho nó sử dụng được mà thôi. Nó chẳng mang loại tiền thuê cho chủ đất mà trong trường hợp này ai hỏi lại cho thuê ngay. Song, nhu cầu về vật liệu của các nước giàu có hơn đôi khi đem lại cho chủ đất một số tiền. Thành phố London cần lát đá mặt đường các phố, và do đó các chủ của các mỏ đá xứ Scotland đã có dịp bán được đá của họ và nhân được một số tiền mà trước đó họ chẳng

bao giờ nghĩ tới. Các loại cây có sẵn rất nhiều ở Na Uy và mọc dọc theo bờ biển Baltic đã tìm thấy thị trường ở nhiều nơi trên đất Anh, mà không thể nào báo bán được tại chính đất nước sản sinh ra chúng, và như thế chúng mang lại tiền thuê cho chủ sở hữu các nơi trồng các loại cây đó.

Các nước thường có số dân tỷ lệ với mức lượng thực sản xuất ra để nuôi sống họ, chứ không tỷ lệ với các sản phẩm tạo ra cho họ các đồ may mặc và các vật liệu để làm nhà ở. Khi có đủ lương thực để tự nuôi sống thì rồi các thứ cần thiết khác như quần áo, nhà ở cũng sẽ dễ tìm kiếm được. Nhưng mặc dù các vật liệu may mặc và làm nhà đã có trong tay, nhiều khi cũng không dễ dàng gì kiếm cho ra lương thực. Ở một vài nơi tại các thuộc địa Anh, cái gọi là nhà có thể xây dựng xong bằng một ngày công lao động của một người. Những loại quần áo đơn giản nhất làm bằng lông thú cũng chỉ đòi hỏi mất nhiều công sức lớn hơn chút ít để gia công và may thành quần áo. Tuy nhiên, nó không đòi hỏi quá nhiều công sức như đối với sản xuất

lương thực. Đối với những người sống thời hoang dã, họ chỉ cần 1/100 (hay hơn một chút) công sức lao động của một năm là đã đủ để có quần áo, nhà ở thỏa mãn phần lớn số dân. Còn họ phải dùng tới 99/100 số công lao động hàng năm của họ vào việc cung cấp cho bản thân các loại lương thực cần thiết cho cuộc sống.

Nhưng khi đất đai được cải tạo và phương pháp canh tác được cải tiến, thì sức lao động của một gia đình sản xuất đủ lương thực để nuôi sống hai gia đình và sức lao động của một nửa xã hội có thể cung cấp đủ lương thực cho mọi người trong xã hội đó. Một nửa xã hội còn lại, hay ít nhất một phần lớn của nửa đó, có thể được sử dụng để sản xuất ra các thứ vật dụng khác hay để thỏa mãn những nhu cầu và những sở thích, thị hiếu của loài người. Quần áo và nhà ở, các đồ dùng trang trí trong nhà và nhiều vật dụng cần thiết khác cho cuộc sống là những thứ mà con người cần có và muốn có tùy theo sở thích, thị hiếu của từng cá nhân.

Một người giàu có tiêu thụ lương thực không nhiều hơn một người nghèo ở trong vùng lân

cận. Về chất lượng, lương thực của người giàu có thể khác xa với lương thực của người nghèo, và để chọn lựa, chế biến cũng đòi hỏi nhiều công sức lao động và tài nghệ hơn, nhưng về số lượng thì hầu như bằng nhau. Nhưng khi so sánh cái lâu đài khang trang, cái tủ đựng quần áo đồ sộ của người giàu với căn nhà tồi tàn, bộ quần áo rách nát của người nghèo, thì mọi người hiểu rõ ngay sự khác nhau quá xa về mặt nhà ở, quần áo và đồ dùng trong nhà giữa hai người cả về mặt chất lượng lẫn số lượng. Yêu cầu về thức ăn của mỗi người bị hạn chế bởi khả năng nhỏ bé của dạ dày, nhưng nhu cầu về các mặt tiện nghi và đồ cần thiết trong nhà, các đồ sang trọng, các đồ trang trí nội thất hình như không có sự hạn chế cũng như chẳng có ranh giới nào cả. Vì vậy, những ai có trong tay số lượng lương thực lớn mà họ chẳng thể nào tiêu thụ hết, thì họ luôn luôn sẵn sàng trao đổi phần lương thực dư thừa đó, hay, nói một cách khác, lấy số tiền ngang giá với số lượng thực dư thừa đó để mua các đồ vật khác làm cho họ vừa lòng. Những ham muốn và sở thích của con người thật là vô hạn độ. Người

nghèo, để có đủ lương thực, cố gắng làm vừa lòng mọi sở thích đó của người giàu, và cũng để đạt được ý muốn đó của mình một cách chắc chắn hơn, người nghèo tìm mọi cách ganh đua với nhau để làm với giá rẻ và với sự hoàn hảo hơn đối với mọi công việc được giao phó. Số người lao động làm thuê tăng lên cùng với số lượng lương thực tăng hoặc cùng với việc cải tạo ruộng đất và cải tiến cách canh tác. Và do tính chất công việc làm đòi hỏi sự phân công lao động ngày càng tỉ mỉ hơn, số lượng vật liệu mà họ phải chế biến tăng lên rất nhiều so với số lượng công nhân. Từ đó nảy sinh ra yêu cầu phải có rất nhiều loại vật liệu, mà con người có thể nghĩ ra và sử dụng một cách hữu ích hoặc chỉ để trang trí trong xây dựng, may mặc, làm ra các đồ cần thiết, các đồ dùng gia đình, đó là chưa nói tới nhu cầu về những vật hóa thạch, các khoáng sản nằm trong lòng đất, các kim loại và đá quý.

Như vậy, lương thực không những là nguồn cơ bản của tiền thuê đất mà các sản phẩm khác của đất, mà về sau mang lại tiền thuê cho chủ

đất, đều nhận một phần giá trị của mình từ việc cải tiến năng suất lao động để sản xuất lương thực bằng cách cải tạo và nâng cao hiệu quả của đất.

Song những sản phẩm khác của đất, mà về sau mang lại tiền thuê, không phải luôn luôn mang lại tiền thuê đất. Ngay cả ở những nước tiên tiến về mặt trồng trọt, nhu cầu về các sản phẩm khác của đất không phải bao giờ cũng lớn để mang lại một giá cao hơn mức cần thiết để trả tiền công lao động, thanh toán lợi nhuận thông thường của tiền vốn và hoàn lại số tiền vốn bỏ ra để đưa các mặt hàng đó ra thị trường. Cái giá đó cao hơn hay không là tùy theo những hoàn cảnh khác nhau.

Ví dụ, một mỏ than có khả năng mang lại tiền thuê cho chủ đất hay không một phần là do mỏ đó có nhiều than hay không, và một phần khác là do địa thế của nó.

Một cái mỏ bất kỳ loại nào có thể được xem là có trữ lượng lớn hay không là tùy theo số lượng khoáng sản mà có thể khai thác được từ mỏ đó bằng một lượng lao động nào đó, lớn hơn hay

kém hơn có lượng khoáng sản được khai thác cũng bằng một lượng lao động tương đương ở phần lớn các mỏ khác cùng loại.

Một vài mỏ than tuy ở vào địa thế thuận lợi nhưng không khai thác được vì chúng chứa đựng quá ít khoảng sản. Sản lượng khai thác được không đủ bù cho chi phí sản xuất. Vậy, các mỏ đó không mang lại lợi nhuận và tiền thuê đất.

Có một vài mỏ mà sản lượng của chúng chi vừa đủ để trả công lao động và hoàn lại số tiền vốn bỏ ra để khai thác, cùng với số lợi nhuận thông thường của tiền vốn. Các mỏ đó mang lại một số tiền lời cho người khai thác, nhưng không mang lại tiền thuê cho chủ đất. Vậy, không ai có thể khai thác các mỏ đó có lợi hơn chính bản thân người chủ đất có mỏ đó. Người chủ đất này tự mình khai thác mỏ, thu được tiền lời thông thường của số tiền vốn bỏ ra để dùng cho việc khai thác. Nhiều mỏ than ở xứ Scotland đã được khai thác theo cách này, và không có cách khác làm tốt hơn được. Người chủ đất có mỏ than nằm trên địa phận đất đai của

mình sẽ không cho phép bất kỳ ai khai thác mỏ than mà không trả một số tiền thuê nào đó, và cũng không một ai có khả năng trả bất kì khoản tiền thuê nào cho loại mỏ không sinh lợi như thế.

Nhiều mỏ khác trong cùng một nước, tuy có đủ trữ lượng nhưng lại không thể khai thác được vì lý do địa thế. Người ta có thể khai thác từ những mỏ này một lượng khoáng sản đủ đề trả mọi khoản chi phí cần thiết bằng một lượng lao động vừa phải, hoặc có thể còn ít hơn nữa là khác, nhưng vì các mỏ đó nằm sâu trong nội địa, lại ở vào những vùng dân cư thưa thớt, không có các đường giao thông thuận tiện như đường bộ hay đường thủy, nên dù có khai thác được, cũng không có khả năng đem bán được.

Than là một thứ nhiên liệu không được mọi người ưa dùng như củi và được xem là có hại cho sức khỏe khi dùng nó. Do đó dùng than thì nói chung rẻ hơn dùng củi.

Giá củi gỗ lại thay đổi tùy theo tình trạng nông nghiệp cũng như giá bán gia súc. Trong thời xa xưa, phần lớn đất mỗi nước đều được cây

cối bao phủ, và do đó, người chủ đất khi thấy có quá nhiều cây, cho đó là một điều trở ngại cho họ, và bất kỳ ai muốn ngả 4 cây làm củi đều được chủ đất vui lòng cho phép. Khi nông nghiệp phát triển, rừng cây một phần bị chặt đốn đi để lấy chỗ cho trồng trọt, một phần bị các đàn gia súc phá hại. Được người chăm sóc và bảo vệ, đàn gia súc sinh sôi nảy nở rất nhanh. Nhiều đàn gia súc được thả trong các rừng cây. Chúng không phá hoại các cây lớn nhưng lại dẫm nát các cây nhỏ mới mọc, và trong vòng một hoặc hai thế kỷ, toàn rừng cây bị đổ nát, suy tàn. Cũng vì thế, gỗ trở nên khan hiếm và giá gỗ tăng lên. Rừng cây mang lại một tiền thuê khá lớn, và người chủ rừng cây đôi khi thấy trồng cây lấy gỗ là một việc làm khá sinh lợi, vì lợi nhuận thu lại được tuy có chậm, nhưng họ được đền bù bằng những món tiền lớn. Điều này vẫn còn là một vấn đề thời sự hiện nay trên đất Anh mà ở đó người ta thu lợi nhuận từ việc trồng cây cũng chẳng kém gì trồng ngũ cốc hay trồng cỏ nuôi gia súc. Ở các bờ biển của một nước tiên tiến, nếu than có sẵn để dùng làm

nhiên liệu, thì đôi khi nhập gỗ xây dựng từ các nước chậm phát triển hơn sẽ rẻ hơn là tự trồng lấy gỗ để dùng. Ở thành phố Edinburgh mới được xây dựng một vài năm gần đấy, người ta không thấy có gỗ của xứ Scotland được sử dụng (Edinburgh là thủ phủ của xứ Scotland).

Dù cho giá gỗ là bao nhiêu, nếu giá than lên tới mức mà chi phí đun than cũng ngang chi phí đun củi, chúng ta có thể chắc chắn rằng ở nơi đó và trong những hoàn cảnh đó, giá than đã cao đến mức vượt bậc rồi. Người ta thấy tình hình này xảy ra ở một số nơi trong các vùng nội địa ở Anh, đặc biệt ở Oxfordshire mà ở đó thông thường người dân vẫn trộn than và củi để đun và sự khác nhau về giá cả của hai loại nhiên liệu này không nhiều lắm.

Than, khai thác tại các nước có mỏ than, được bán với giá thấp hơn nhiều. Nếu than không rẻ thì nó không thể chuyên chở bằng đường bộ hay đường thủy tới bán ở những nơi xa hơn. Chủ mỏ than thấy bán than với giá cao hơn giá rẻ nhất một ít nhưng với số lượng lớn thì lợi hơn là bán với giá cao nhất nhưng với số lượng

nhỏ. Mỏ than có trữ lượng lớn nhất sẽ điều tiết giá bán than của các mỏ khác ở các vùng xung quanh.

Người chủ có mỏ than và người thuê mỏ than để khai thác đều thấy có lợi trong việc bán như vậy, vì một bên được tiền thuê mỏ cao hơn và một bên thì thu được nhiều lợi nhuận hơn. Các mỏ than lân cận buộc phải hạ giá than của họ xuống ngang giá với giá do mỏ than lớn nhất ấn định, mặc dù bán như thế họ không đủ khả năng để cạnh tranh, và đôi khi còn giảm cả số tiền thuê mỏ và số lợi nhuận thu được nữa. Một vài mỏ than phải bỏ khai thác; vài mỏ khác thì không có khả năng trả tiền thuê, cho nên chỉ chính người chủ có mỏ than mới có thể tự khai thác có lãi được.

Than có thể bán với giá thấp nhất trong bất kỳ thời gian nào, cũng giống như các loại hàng hóa khác, khi giá bán được tính vừa đủ để hoàn lại số tiền vốn bỏ ra để khai thác với một số tiền lời thông thường. Tại một mỏ than, mà người chủ mỏ không thu được tiền thuê và ông ta phải tự khai thác lấy, giá bán than thông thường là

gần như giá bán này.

Tiền thuê mỏ, nếu như số than khai thác được có khả năng trả, thường chỉ là một phần nhỏ nhoi nằm trong giá của than so với giá của hầu hết các sản phẩm thô khác lấy được từ đất. Tiền thuê một mảnh ruộng thường chiếm tới 1/3 tổng sản lượng, và tiền thuê này thường là chắc chắn, bất chấp mọi sự thay đổi của mùa màng. Đối với các mỏ than, 1/5 của tổng sản lượng đã là một số tiền thuê rất lớn, 1/10 là tiền thông thường và rất ít khi chắc chắn thu được vì còn tùy thuộc vào những biến động về sản lượng khai thác được. Những biến động này lớn đến mức trong một nước, mà ở đó thuê trong 30 năm được coi là một giá trung bình đối với quyền sở hữu một điền sản, thuê trong 10 năm được xem là một giá hời đối với quyền sở hữu một mỏ than.

Giá trị của một mỏ than đối với người chủ sở hữu luôn luôn tùy thuộc địa thế của mỏ than đó cũng ngang như trữ lượng của nó. Giá trị của một mỏ kim loại lại tùy thuộc vào trữ lượng của nó nhiều hơn là vào địa thế của nó. Các kim loại

quý hiếm, khi đã tách rời khỏi quặng, có một giá trị cho phép trả mọi khoản tiền vận chuyển dù cho xa đến đâu. Thị trường các kim loại quý không chỉ hạn chế trong phạm vi các nước láng giềng lân cận, mà còn mở rộng tới tất cả các nước trên thế giới. Kim loại đồng của Nhật Bản là một mặt hàng thương mại ở Châu Âu; sắt của Tây Ban Nha được bán ở Chile và Peru. Bạc của Peru không những bán ở Châu Âu mà còn từ Châu Âu xuất sang Trung Quốc.

Giá than ở Westmoreland hay Shropshire có ít tác động tới giá than ở Newcastle, và giá than ở Lionnois chẳng có một tác động nhỏ tới than ở các nơi khác. Sản lượng của các mỏ than ở những nơi xa xôi, không thể nào cạnh tranh với nhau được. Nhưng sản lượng của các mỏ kim loại ở những nơi xa xối nhất thường thường vẫn có thể cạnh tranh với nhau, và trên thực tế, sự thể đang là như vậy. Vì thế, giá của kim loại thô, và hơn nữa giá của các kim loại quý khai thác từ các mỏ có trữ lượng lớn nhất trên thế giới tất nhiên phải có ảnh hưởng nhiều hay ít tới giá của các kim loại tương ứng ở các nơi khác trên thế

giời. Giá đồng của Nhật Bản chắc phải có tác động tới giá đồng tại các mỏ đồng ở Châu Âu. Giá bạc ở Peru, hoặc số lượng lao động hay các thứ hàng hóa khác mà nó có thể thuê hoặc mua được ở đó, chắc phải có ảnh hưởng tới giá bạc không những tại các mỏ bạc ở Châu Âu mà còn tại các mỏ bạc ở Trung Quốc nữa. Sau khi các mỏ ở Peru được tìm ra, các mỏ bạc ở Châu Âu phần lớn đã thôi không khai thác nữa. Giá trị của bạc giảm xuống đến mức không thể bù lại chi phí khai thác mỏ bạc. Tình trạng như vậy đã xảy ra với các mỏ ở Cuba, ở St. Domingo và ngay cả với các mỏ cũ của Peru, sau khi tìm thấy mỏ bạc ở Potosi.

Vì vậy, giá kim loại ở mỗi mỏ được điều tiết ở mức độ nào đó bởi giá kim loại đó ở mỏ có trữ lượng lớn nhất thế giới đang được khai thác. Giá đó, tại phần lớn các mỏ, chỉ thu được số tiền lớn hơn một ít so với mọi khoản chi phí khai thác và ít khi có thể trả được một số tiền thuê cao cho chủ sở hữu đất đai của mỏ. Do đó tiền thuê hình như ở phần lớn các mỏ chỉ chiếm một phần nhỏ trong giá bán kim loại thô, và một phần còn nhỏ

hơn nữa trong giá bán các kim loại quý. Tiền công lao động và tiền lời chiếm phần lớn giá bán.

Một phần sáu của tổng sản lượng có thể được tính là tiền thuê trung bình của các mỏ thiếc ở Cornwall, một vùng mỏ có trữ lượng lớn nhất thế giới, như chúng tôi đã được ngài Borlace, phó giám thị khu khai thác mỏ thiếc cho biết. Ngài Borlace nói, một vài mỏ thiếc có thể mang lại một số tiền thuê lớn, còn một số khác lại không được như vậy. 1/6 tổng sản lượng cũng là tiền thuê đất của một vài mỏ chì có trữ lượng lớn ở xứ Scotland.

Tại các mỏ bạc ở Peru, như chúng tôi đã được các ông Frezier và Ulloa cho biết, người chủ sở hữu đất mỏ thường chỉ đòi ở người khai thác mỏ một sự tạ ơn là phải nghiền quặng tại nhà máy của ông ta và trả tiền công nghiền cho ông ta. Cho tới năm 1736, tiền thuế của vua Tây Ban Nha lên đến 1/5 số bạc chuẩn mà cho đến năm ấy có thể coi là tiền thuê đất mỏ thực sự của phần lớn các mỏ bạc ở Peru, nước giàu nhất thế giới. Nếu không có thuế thì 1/5 số bạc chuẩn tất

nhiên đã thuộc về chủ sở hữu đất mỏ. Nhiều mỏ đáng lẽ ra đã có thể được khai thác, nhưng vào thời bấy giờ lại không thể khai thác nổi vì không thể đóng được số tiền thuế này. Công tước Corwall đánh thuế thiếc lên tới hơn 5%, hay 1/20 của giá trị, và dù cho thuế đó đánh như thế nào thì tất nhiên chủ sở hữu mỏ thiếc phải chịu, nếu như không phải chịu thuế thì phần đó tất nhiên trả cho chủ mỏ thiếc như tiền thuê đất mỏ vậy. Nhưng nếu cộng 1/20 với 1/6 người ta sẽ thấy là toàn bộ tiền thuê các mỏ thiếc trung bình ở Cornwall chỉ là 13 trên 12 so với tiền thuê trung bình các mỏ bạc ở Peru. Nhưng các mỏ bạc ở Peru bây giờ cũng không có khả năng trả số tiền thuê mỏ dù thấp này, và tiền thuế đánh vào bạc năm 1736 đã được giảm từ 1/5 xuống còn 1/10. Ngay cả số thuế này đánh vào bạc cũng làm cho mọi người bị cám dỗ buôn lậu bạc hơn là số tiền thuế 1/20 đánh vào thiếc. Buôn lậu kim loại quý tất nhiên dễ hơn các thứ hàng cồng kềnh. Vua Tây Ban Nha thu được rất ít tiền thuế, trái lại, công tước Cornwall thu được khá nhiều. Chắc hẳn là tiền thuê mỏ trong cấu thành giá

thiếc tại các mỏ thiếc có trữ lượng lớn nhất chiếm một phần lớn hơn so với tiền thuê trong cấu thành giá bạc tại các mỏ bạc lớn nhất trên thế giới. Sau khi đã hoàn lại tiền vốn bỏ ra để khai thác các loại mỏ đó, cùng với tiền lời thông thường thu được, phần để lại cho chủ đất mỏ khi khai thác kim loại thô là lớn hơn khi khai thác kim loại quý.

Tiền lãi cho người nhận thầu khai thác mỏ bạc ở Peru cũng không được nhiều lắm. Các tác giả đáng kính nói trên đã cho chúng tôi biết thêm rằng bất cứ người nào nhận thầu khai thác một mỏ mới ở Peru thường được mọi người đánh giá là người dễ bị phá sản, và cũng vì thế, chẳng ai dám giao du với họ, nếu không nói là lảng tránh họ là đằng khác. Khai mỏ được xem như đánh xổ số mà những giải trúng không đền bù nổi những số tiền đã mất, nhưng nhiều người phiêu lưu đã bị cám dỗ và ném toàn bộ tài sản vào những dự án ít khi thành công như vậy.

Vị vua nước Peru thu được khá nhiều tiền cho ngân quỹ từ việc khai thác các mỏ bạc, cho nên luật pháp nước này luôn luôn khuyến khích việc

tìm kiếm và khai thác các mỏ mới. Luật pháp ghi rõ, bất cứ ai tìm ra được một mỏ mới cũng được quyền đo lấy 246 phút (đơn vị đo chiều dài Anh bằng 0,3048m) theo chiều dài mà người đó cho là hướng đi của vỉa kim loại và 123 phút theo chiều ngang. Người tìm ra mỏ mới đó trở thành chủ sở hữu của phần đất này của mỏ và có thể khai thác mà không phải đền bù gì cho chủ đất. Công tước Cornwall lại đưa ra một luật lệ gần giống như vậy ở đất công tước này. Ở các vùng đất hoang vu và không có sự rào giậu, bất cứ người nào tìm ra một mỏ thiếc có thể đánh dấu giới hạn của mỏ mới đến một chừng mực nào đó, điều này được gọi là quyền quy định giới hạn mỏ. Người được quyền quy định giới hạn mỏ này trở thành người sở hữu thực sự mỏ mới này và có thể tự mình khai thác hay cho một người khác thuê để khai thác theo hợp đồng mà không cần phải có sự đồng ý của chủ đất, nhưng cũng phải đền bù cho người chủ đất đó một phần rất nhỏ tiền lời khi khai thác mỏ. Theo cả hai luật lệ này quyền tư hữu thiêng liêng đã bị hy sinh vì lợi ích của thu nhập công quỹ.

Ở Peru, nhà cầm quyền cũng khuyến khích việc tìm kiếm và khai thác các mỏ vàng mới, và nhà vua chỉ đánh thuế bằng 1/20 số kim loại chuẩn khai thác được. Trước đó, đã có lần đánh thuế 1/5 và sau đó 1/20 cũng như đối với bạc vậy, nhưng nhà vua thấy việc khai thác vàng rất công phu và tổn phí lớn cho nên hai cách đánh thuế như trên là quá nặng. Theo hai tác giả Frezier và Ullon, thật là hiếm thấy có người nào lại làm giàu bằng khai thác mỏ bạc và lại càng hiếm hơn nhiều đối với việc khai thác mỏ vàng. 1/20 này hình như là toàn bộ tiền thuê mà phần lớn các mỏ vàng ở Chile và Peru phải trả. Vàng là một thứ kim loại hiếm để buôn lậu hơn cả bạc, không những vì giá trị cao của kim loại này so với khối lượng nhỏ bé của nó, mà còn do cách đặc biệt mà vàng được thiên nhiên tạo ra. Bạc ít khi được tìm thấy ở thể tinh khiết mà cũng giống như các kim loại khác, thường thường bị khoáng hóa với những tạp chất khác, do đó không thể tách bạc ra khỏi các tạp chất khác với số lượng lớn để giảm chi phí, mà phải được tiến hành trong những xưởng lập nên vì mục đích

đó, và do đó, dễ bị sự kiểm soát của các viên giám thị do nhà vua cử xuống theo dõi.

Trái lại, có thể tìm thấy vàng hầu như ở thể nguyên chất và đôi khi ở dưới dạng những cục có thể tích khá lớn. Vàng cũng nhiều khi pha trộn với những hạt rất nhỏ, với cát, đất và các vật lạ khác. Chỉ bằng những thao tác đơn giản ngắn gọn là vàng được tác ra khỏi các vật thể bám vào nó và như thế có thể tiến hành tại nhà riêng của bất kỳ ai có một chút ít thủy ngân. Vì vậy nếu nhà vua thu được ít tiền thuế đánh vào bạc, thì tiền thu thuế đánh vào vàng lại càng ít hơn nhiều, và tiền thuê đất mỏ trong cấu thành giá vàng chỉ chiếm một phần nhỏ hơn nhiều so với giá bạc.

Giá thấp nhất, mà theo đó các kim loại quý có thể bán, hay số lượng ít nhất các loại hàng hóa khác mà các kim loại quý có thể đổi được trong bất cứ một thời gian dài nào, thường được điều tiết bằng chính những nguyên tắc mà quy định giá thông thường thấp nhất của tất cả các loại hàng hóa khác. Số tiền vốn, mà thường được sử dụng, số lương thực, quần áo và nhà ở mà

thường phải dùng đến để khai thác vàng bạc và đưa đến bán ở thị trường, các yếu tố đó quyết định giá bán các kim loại quý đó. Tất nhiên, giá bán phải đủ để hoàn lại số tiền vốn bỏ ra và mang lại số tiền lời thông thường.

Nhưng giá bán cao nhất của các kim loại quý hình như không nhất thiết bị chi phối bởi bất kỳ điều gì ngoài sự khan hiếm thực sự hay sự dồi dào của chính các kim loại quý đó. Bất kỳ loại hàng hóa nào khác cũng không thể quy định giá của các kim loại đó. Nếu nâng sự khan hiếm vàng tới một mức độ nào đó, thì một mẫu nhỏ nhất của nó cỏ thể trở nên quý hơn kim cương và có thể đổi lấy được một số lượng lớn hàng hóa khác.

Nhu cầu về các loại kim khí quý một phần là do dự hữu ích của chúng, một phần là do vẻ đẹp tuyệt vời của chúng dùng làm đồ trang sức. Trừ sắt ra, các kim loại quý này còn có nhiều ích lợi hơn bất kỳ kim loại nào khác. Vì các kim loại này ít bị han rỉ và rất tinh khiết, có thể dễ dàng giữ cho chúng được sạch sẽ. Các thứ đồ dùng làm bằng vàng bạc đặt trên bàn ăn hay trong

nhà bếp được xem như vừa đẹp mắt vừa trang nhã và sạch sẽ hơn những thứ làm bằng đồng hay bằng thiếc. Giá trị chủ yếu của vàng bạc là do chúng đẹp, trang nhã, rất hợp với việc trang trí các quần áo và đồ dùng nội thất. Giát vàng làm cho đồ trang trí nổi bật lên hơn nhiều so với sơn hay nhuộm. Giá trị cái đẹp của vàng bạc tăng gấp đôi vì chúng là thứ kim loại hiếm. Đối với những người giàu có, không gì làm cho họ sung sướng hơn là phô bày những đồ đạc tiêu biểu cho sự giàu sang, sung túc mà chỉ riêng họ có được. Theo con mắt đánh giá của người giàu sang phú quý, giá trị của một đồ vật, dù nó có ích hay đẹp đến mức nào đi chăng nữa, còn phải là một đồ vật hiếm có và phải do nhiều công sức để thu nhập hoặc làm ra nó, và trừ họ ra, thì không người nào khác cỏ thể mua nổi đồ vật đó. Người giàu thích mua các đồ vật quý hiếm, ít người có, hơn là các đồ đẹp và có ích nhưng thông thường ai cũng có thể có được. Vậy, tính hữu ích, sự đẹp đẽ trang nhã và sự khan hiếm ít ai có là những nét cơ bản tạo nên giá cao của các kim loại quý đó hay của một số lượng lớn các

thứ hàng hóa mà các kim loại quý đó ở đâu cũng có thể đốt được. Giá trị này của các kim loại là làm tiền đúc, và cũng chính phẩm chất này làm cho chúng thích hợp với việc đúc tiền. Tuy nhiên, việc sử dụng các kim loại quý để đúc tiền, bằng cách tạo ra một nhu cầu mới và giảm số lượng của chúng trong việc sử dụng vào các công việc khác, có thể về sau đã đóng góp vào việc giữ giá trị hoặc tăng thêm giá trị cho kim loại đó.

Nhu cầu về đá quý hoàn toàn xuất phát từ vẻ đẹp óng ả của chúng. Các loại đá quý chẳng có công dụng gì khác ngoài việc dùng làm đồ trang sức; và giá trị về vẻ đẹp của chúng lại càng được tăng thêm vì sự khan hiếm, khó tìm và chi phí khai thác chúng từ mỏ lên. Vì vậy, tiền công và lợi nhuận, trong hầu hết mọi trường hợp, cấu thành giá cao của các viên đá quý. Tiền thuê đất mỏ chỉ là một phần rất nhỏ, và nhiều khi chẳng có phần nào cả, và những mỏ có trữ lượng lớn nhất, chỉ mang lại số tiền thuê khá hơn một chút mà thôi. Khi Tavernier, một nhà kim hoàn nổi tiếng, đến thăm các mỏ kim cương ở

Golconda và Visapour, ông được mọi người ở đó cho biết là nhà vua đã ra lệnh đóng cửa tất cả các mỏ kim cương trừ một vài mỏ có khả năng cung cấp các viên đá kim cương, lớn nhất và đẹp nhất. Những mỏ khác không đáng để chủ mỏ khai thác.

Do giá của các kim loại và đá quý được điều tiết trên toàn thế giới bằng giá của chúng được tính toán ở mỏ có trữ lượng lớn nhất, tiền thuê, mà mỗi loại mỏ này có khả năng trả cho chủ đất có mỏ, không tỷ lệ với trữ lượng tuyệt đối mà tỷ lệ với cái gọi là trữ lượng tương đối của mỏ hoặc tỷ lệ với mức ưu việt của mỏ để so với các mỏ khác cùng loại. Nếu những mỏ mới được tìm thấy còn tốt hơn những mỏ đang khai thác ở Potosi, như là những mỏ ở Potosi tốt hơn các mỏ ở Châu Âu, thì giá trị của bạc tất nhiên sẽ bị giảm xuống tới mức là cho những mỏ ở Potosi không đáng khai thác nữa. Trước khi tìm ra Tây Ấn thuộc Tây Ban Nha (các đảo nằm giữa đông nam Bắc Mỹ và đông bắc Nam Mỹ, vây quanh vùng biển Caribbean) những mỏ giàu quặng nhất ở Châu Âu có thể đã mang lại cho chủ đất

có mỏ số tiền thuê lớn chẳng khác gì những mỏ giàu quặng nhất ở Peru hiện nay. Mặc dù số lượng bạc khai thác được ít hơn nhiều, nó đã có thể đổi lấy được một số lượng ngang giá các hàng hóa khác, và phần tiền thuê dành cho chủ sở hữu mỏ đã có thể giúp cho ông ta mua hay có trong tay một lượng lao động hay hàng hóa tương đương với số tiền thuê đó. Giá trị sản lượng và tiền thuê đất mỏ, số tiền thu nhập thực sự, mà chúng mang lại cho công quỹ và cho chủ sở hữu mỏ, có thể đã như nhau.

Những mỏ phong phú nhất về kim loại quý hay về đá quý đã mang lại thêm một ít của cải cho thế giới. Sản phẩm, mà giá trị của nó chủ yếu là do nó khan hiếm, nhất định sẽ giảm giá khi nó có nhiều. Một bộ đồ dĩa và các thứ trang trí có tính phù phiếm khác về quần áo, đồ dùng nội thất có thể được mua bằng một lượng lao động ít hơn, hay một lượng hàng hóa ít hơn, và trong việc này có phần đóng góp của tình trạng thừa thãi đó. Đối với các bất động sản nằm trên mặt đất thì sự thể lại khác. Giá trị của các sản phẩm do ruộng đất mang lại, kể cả tiền thuê

nữa, tỷ lệ với khả năng sinh sản tuyệt đối, chứ không phải tương đối của đất đai. Đất đai sản sinh ra một số lượng nào đó về lương thực, vật liệu làm ra quần áo và nhà ở, thì chỉ có thể luôn luôn nuôi sống, cung cấp đồ ăn mặc và nhà ở cho một số người nhất định. Dù cho chủ đất được tiền thuê là bao nhiêu đi chăng nữa, số tiền đó cũng sẽ tạo ra những hàng hóa mà lượng lao động đó có thể cung cấp cho ông ta. Giá trị của những khu đất đai cằn cỗi không bị giảm màu mỡ. Trái lại, giá trị đó thường được tăng thêm do sự màu mỡ của đất đai xung quanh đó. Một số lớn người sinh sống trên những mảnh đất màu mỡ trở thành một thị trường cho các loại sản phẩm của đất bạc màu mà họ chẳng bao giờ thấy trong số những người được nuôi sống bằng sản phẩm của họ.

Bất kể cái gì làm tăng độ phì nhiêu của đất đai sản xuất lương thực, đều nâng cao giá trị đất đại đã được chăm bón tốt và đồng thời làm tăng thêm giá trị các loại đất đai khác bằng cách tạo ra nhu cầu mới cho các sản phẩm của các loại đất đại đó. Nhiều người có trong tay quá nhiều

lương thực do cải tạo và nâng cao khả năng sinh sản của đất đai, nên có nhu cầu mua các kim loại và đá quý cũng như họ còn đòi hỏi phải có thêm tiện nghi trong cuộc sống và những quần áo may mặc đẹp, nhà ở rộng rãi và các thiết bị cần thiết đắt tiền. Lương thực không những là phần chủ yếu của mọi của cải trên thế giới mà nó còn mang lại phần lớn giá trị cho nhiều loại của cải khác. Những dân nghèo ở Cuba và St. Domingo, khi họ được những người Tây Ban Nha lần đầu tiên phát hiện ra, có thói quen đeo những mẫu vàng như đồ trang điểm trên tóc và quần áo. Họ coi chúng như chúng ta coi một vài thứ đá cuội có màu sắc và hình dáng đẹp, và họ không từ chối bất cứ người nào muốn xin các mẫu vàng đó. Họ sẵn sàng làm quà biếu cho vị khách mời quen biết theo lời yêu cầu của những người đó mà chẳng hề suy nghĩ rằng họ biếu cho các vị khách đó một món quà rất giá trị. Họ tỏ ra rất ngạc nhiên khi nhận thấy sự vui mừng quá đỗi của những người Tây Ban Nha nhận các mẫu vàng đó. Họ cũng chẳng hề biết rằng họ có những nước mà ở đó dân chúng có thừa thãi

lương thực, mà đối với họ lại là thứ rất khan hiếm, rằng chỉ một số lượng rất nhỏ các đồ trang sức lòe loẹt, rẻ tiền theo suy nghĩ của họ lại có thể đổi lấy rất nhiều lương thực có thể nuôi sống cả gia đình họ trong nhiều năm. Nếu họ được biết lý do tại sao những người Tây Ban Nha lại ham chuộng các đồ trang sức của họ, chắc họ đã chẳng ngạc nhiên trước thái độ của các vị khách mới đến.

PHẦN III
NHỮNG BIẾN ĐỘNG VỀ TỶ LỆ GIỮA GIÁ TRỊ CỦA LOẠI SẢN PHẨM LUÔN LUÔN MANG LẠI TIỀN THUÊ ĐẤT VÀ GIÁ TRỊ CỦA LOẠI SẢN PHẨM ĐÔI KHI MANG LẠI VÀ ĐÔI KHI KHÔNG MANG LẠI TIỀN THUÊ ĐẤT

Do việc tăng khả năng sinh sản của đất bằng cải tạo đất và phương pháp canh tác, lương thực thu hoạch ngày càng dồi dào, và như thế làm tăng nhu cầu về các sản phẩm khác của đất mà không phải là lương thực, và có thể sử dụng có ích hoặc để trang trí. Trong toàn bộ quá trình cải tạo chất đất, có thể thấy là chỉ có một sự biến động về các giá trị so sánh của hai loại sản phẩm đó. Giá trị của loại sản phẩm, mà đôi khi mang lại và đôi khi không mang lại tiền thuê đất, luôn luôn tăng lên theo cùng tỷ lệ với loại sản phẩm luôn luôn mang lại số tiền thuê cho chủ đất. Do mỹ nghệ và công nghiệp phát triển, các vật liệu sử dụng

cho việc may mặc, xây dựng nhà ở, các vật hóa thạch và các khoáng sản có ích trong lòng đất, các kim loại và đá quý sẽ dần dần càng ngày càng được một số lượng lương thực ngày càng lớn, và nói một cách khác, sẽ dần dần trở nên ngày một đắt hơn. Điều này đã là như vậy đối với hầu hết các đồ vật trong mọi trường hợp và chắc sẽ là như thế đối với tất cả các đồ vật trong tất cả các trường hợp, nếu những sự việc đặc biệt xảy ra trong một số trường hợp đã không làm tăng thêm mức cung cấp các đồ vật đó nhiều hơn nhu cầu cần thiết.

Ví dụ, giá trị một mỏ đá tất yếu sẽ được tăng thêm do có sự cải tiến quy trình khai thác và có thêm dân cư ở địa phương đến ở xung quanh đó, và nhất là khi mỏ đá đó là mỏ duy nhất của cả vùng này. Nhưng giá trị một mỏ bạc mặc dù không có một mỏ bạc nào khác trong vòng một nghìn dặm quanh đó, chắc chắn sẽ không tăng lên cùng với sự cải thiện tình hình nơi mỏ đó hoạt động. Thị trường tiêu thụ sản phẩm của mỏ đá thường thường tương xứng với các công việc xây dựng ở thị xã và số dân cư sinh sống ở

đó. Nhưng thị trường tiêu thụ sản phẩm của một mỏ bạc có thể rộng lớn hơn nhiều, bao trùm khắp mọi nơi trên thế giới. Trừ khi toàn thế giới nói chung đều ngày càng phồn vinh thịnh vượng thì đó là một việc khác, nhưng nếu chỉ có một nước giàu ở gần nơi có mỏ bạc thì nhu cầu về bạc vị tất đã tăng lên rất nhiều. Ngay cả khi thế giời nói chung đều tiến lên và bước vào giai đoạn phồn thịnh thì cũng phải tính đến sự việc là trong quá trình phát triển đó, người ta sẽ còn tìm ra nhiều mỏ mới có trữ lượng lớn hơn nhiều, cho nên dù cho số cầu về bạc có tăng lên thì số cung cũng tăng lên nhiều hơn số cầu đó, do đó, giá của kim loại này có thể dần dần giảm xuống; điều này có nghĩa là một đơn vị trọng lượng của bạc chỉ thuê mướn được một số lao động nhỏ hơn trước, hoặc đổi được một lượng nhỏ hơn của ngũ cốc, nhu yếu phẩm của người lao động.

Thị trường rộng lớn đối với bạc lại thuộc tầng lớp thương mại và văn minh của thế giới.

Nếu do kết quả của sự phồn vinh chung, số cầu về mặt hàng này trên thị trường cũng tăng lên trong khi số cung lại không đủ để đáp ứng,

thì giá bạc sẽ dần dần phải tăng lên theo với giá ngũ cốc. Bất kỳ một lượng bạc nhất định nào đó có thể đổi được một lượng ngũ cốc ngày càng lớn hơn, hay nói một cách khác, giá trung bình tính bằng tiền của ngũ cốc sẽ ngày càng rẻ hơn.

Ngược lại, nếu, vì một sự ngẫu nhiên nào đó, trong nhiều năm liền số cung tăng nhiều hơn số cầu, thì giá kim loại này ngày càng rẻ đi; hoặc nói một cách khác, giá trung bình tính bằng tiền của ngũ cốc, mặc dù có những cải tiến về mọi mặt, ngày càng đắt hơn.

Mặt khác, nếu số cung của kim loại này tăng gần như cùng tỷ lệ với số cầu, thì nó vẫn tiếp tục mua được hoặc đổi được gần như một lượng tương đương của ngũ cốc, và giá trung bình tính bằng tiền của ngũ cốc, mặc dù có những cải tiến về mọi mặt, vẫn gần như giữ nguyên.

Ba trường hợp trên đây cho chúng ta thấy mọi tổ hợp các sự kiện có thể xảy ra trong quá trình cải tiến và hoàn thiện, và trong bốn thế kỷ trước đây, nếu chúng ta có thể phán đoán qua những gì đã xảy ra ở Pháp và Anh, một trong các tổ hợp đó đã có thể xảy ra trên thị trường Châu

Âu, và cũng gần như theo trình tự mà tôi đã trình bày.

NÓI THÊM VỀ NHỮNG BIẾN ĐỘNG VỀ GIÁ TRỊ CỦA BẠC TRONG 4 THẾ KỶ QUA

THỜI KÌ THỨ NHẤT

Năm 1350 và trước đó một khoảng thời gian nào đó, giá trung bình của một góc tạ (khoảng 12,70 kg) lúa mì ở Anh không kém hơn 4 ounce (đơn vị đo lường Anh bằng 0,28 gam) bạc, tính theo trọng lượng Tower, bằng khoảng 20 shilling tiền Anh hiện nay. Từ giá đó, chúng ta có thể thấy là giá một góc tạ đã dần dần tụt xuống còn 2 ounce bạc, (bằng 10 shilling theo giá tiền tệ hiện nay) vào đầu thế kỷ thứ 16 và tiếp tục giữ vững cho tới năm 1570.

Năm 1350, năm thứ 25 thời trị vì của vua Edward III, đã ban bố *Bản điều lệ về những người lao động*. Ngay trong phần mở đầu của bản điều

lệ này, người ta đã thấy những lời ca thán về sự hỗn xược của đầy tớ vì họ đã tìm mọi cách đòi chủ phải tăng lương. Bản điều lệ này qui định rằng tất cả những người đầy tớ và người lao động phải chấp nhận, từ nay trở đi, số tiền công và chế phục (quần áo cấp phát cho những người hầu các nhà quyền quí; vào thời đó chế phục là quần áo cộng thêm lương thực) mà họ đã quen nhận từ năm thứ 20 thời trị vì của nhà vua, và theo như cách đó, thì số lúa mì được cấp phát không được tính giá cao hơn 10 penny một giạ Anh (khoảng 36 lít), và chủ được quyền lựa chọn trả hàng lúa mì hay bằng tiền. 10 penny một giạ Anh lúa mì, do vậy, vẫn được xem là một giá rất vừa phải vào năm thứ 25, thời vua Edward III, vì phải ban hành một bản điều lệ đặc biệt bắt buộc những người đi ở phải chấp nhận giá đó thay thế cho số lương thực (lúa mì) mà chủ cấp phát cho họ, và giá này đã được công nhận là giá phải chăng 10 năm trước đây hoặc vào năm thứ 16 thời nhà vua này. Nhưng vào năm thứ 16 thời vua Edward III 10 penny chứa đựng khoảng nửa ounce bạc, theo trọng lương Tower, và

ngang với gần nửa curon tiền hiện nay (1 curon bằng 5 shilling). Do vậy, 4 ounce bạc, theo trọng lượng Tower, bằng 6 shilling 8 penny tiền tệ thời đó, và gần bằng 20 shilling theo giá tiền tệ hiện nay. Và 4 ounce được xem là giá vừa phải đối với hai giạ Anh.

Bản điều lệ này chắc chắn là một bằng chứng tốt hơn về cái được coi là giá vừa phải của lúa mì vào thời đó so với giá trong một vài năm đặc biệt nào đó mà các nhà viết sử hay các nhà văn ghi nhận là đặc biệt đắt hoặc đặc biệt rẻ, và do đó khó mà phán đoán được giá thông thường là bao nhiêu. Ngoài ra, còn có những lý do khác nữa để tin rằng vào đầu thế kỷ thứ 14 và một thời gian trước đó nữa, giá chung của lúa mì không kém hơn 4 ounce bạc một góc tạ Anh (bằng 12,7 kg) và cũng là giá của các loại ngũ cốc tương đương khác.

Năm 1309, đức ông Ralph de Born, trưởng tu viện St. Augustine, Canterbury, đã thiết tiệc nhân dịp nhận chức, và ông William Thorn đã giữ lại không những bản kê thực phẩm mà còn cả giá các món ăn đặc biệt nữa. Trong bữa tiệc

đó đã sử dụng trước hết là 53 góc tạ Anh lúa mì, trị giá 19 bảng Anh, hay 7 shilling 2 penny một góc tạ,bằng khoảng 21 shilling, 6 penny theo giá tiền của chúng ta ngày nay; thứ hai là, 58 góc tạ Anh mạch nha trị giá 17 bảng 10 shilling, hoặc 6 shilling chúng ta; thứ ba là, 20 góc tạ Anh yến mạch, trị giá 4 bảng, hoặc 4 shilling một góc tạ, bằng khoảng 12 shilling theo giá tiền hiện nay. Giá của mạch nha bà yến mạch hình như ở đây có cao hơn tỷ lệ bình thường của hại loại lương thực này so với giá lúa mì.

Những giá trị trên đây không có ý nói về tình trạng đắt đỏ hay rẻ rúng mà chỉ ngẫu nhiên kể đến, vì có liên quan đến một bữa tiệc lớn sử dụng một số lương thực lớn.

Năm 1262, dưới triều đại vua Henry III, đã được khôi phục lại bản điều lệ *Giá quy định của bánh và rượu bia* mà nhà vua đã nói rõ ở phần mở đầu là điều lệ quy định giá này được ban bố từ thời tổ tiên của nhà vua. Bản điều lệ này ít nhất đã xuất hiện dưới thời ông của nhà vua Henry II. Bản điều lệ này điều chỉnh giá bánh mỳ tùy theo giá lúa mì biến động từ 1 đến 20

shilling vào thời đó. Nhưng các bản điều lệ qui định giá thuộc loại này thường chú ý đến những sai lệch so với giá trung bình, khi giá hạ hơn hay giá cao hơn giá trung bình. Vì vậy, 10 shilling, mà chứa đựng 6 ounce bạc theo trọng lượng Tower, và bằng khoảng 30 shilling theo thời giá ngày nay, theo sự giả định này, đã được coi là giá trung bình một góc tạ Anh lúa mì khi bản điều lệ này được ban bố đầu tiên, và chắc là tiếp tục như vậy cho đến năm thứ 51 thời vua Henry III. Vì thế, chúng ta không thể nhầm lẫn nhiều, khi giả định rằng giá trung bình tất phải không ít hơn 1/3 giá cao nhất mà theo đó bản điều lệ này đã điều chỉnh giá bánh mì, hoặc 6 shilling 8 penny tiền thời đó, chứa đựng 4 ounce bạc theo trọng lượng Tower.

Vì vậy, từ các sự việc khác nhau này chúng ta có lý do để kết luận rằng vào giữa thế kỷ thứ 14, và một thời gian khá dài trước đó nữa, giá trung bình hay giá thông thường một góc tạ Anh lúa mì tất phải không kém hơn 4 ounce bạc theo trọng lượng Tower.

Từ giữa thế kỷ thứ 14 cho đến đầu thế kỷ thứ

16, giá mà vẫn thường được coi là hợp lý và vừa phải, nghĩa là giá trung bình hoặc thông thường của lúa mì đó, dần dần tụt xuống chỉ còn khoảng một nửa giá ban đầu mà thôi, tức là khoản 2 ounce bạc trong lượng Tower, bằng khoảng 10 shilling theo giá tính hiện nay. Giá này tiếp tục được giữ y như vậy cho đến năm 1570.

Trong quyển gia phả của triều đại vua Henry do bá tước thứ năm xứ Northumberland viết năm 1512, thời đó có hai cách đánh giá lúa mì khác nhau. Theo một cách thì lúa mì được tính với giá 6 shilling, 8 penny một góc tạ Anh; theo cách thứ hai thì giá đó chỉ là 5 shilling 8 penny. Vào năm 1512, 6 shilling 8 penny chỉ chứa đựng có 2 ounce bạc theo trọng lượng Tower, và bằng khoảng 10 shilling theo giá tiền hiện nay.

Kể từ năm trị vì thứ 25 của vua Edward III cho đến đầu triều đại nữ hoàng Elizabeth, trong một khoảng thời gian hơn 200 năm, 6 shilling 8 penny vẫn tiếp tục được coi là giá vừa phải và hợp lý, tức là giá trung bình hoặc thông thường của lúa mì. Tuy nhiên, số lượng bạc chứa đựng

trong số tiền danh nghĩa đó tiếp tục giảm sút trong khoảng thời gian đó, vì có một số thay đổi về hàm lượng bạc trong các đồng tiền đúc. Nhưng giá trị của bạc tăng đã đền bù lại mức giảm về hàm lượng trong số tiền danh nghĩa tương ứng mà cơ quan lập pháp đã không coi là cần phải chú trọng tới tình tiết này.

Vì vậy, năm 1436 nhà nước đã ra chỉ thị rằng lúa mì có thể mang xuất khẩu không cần có giấy phép khi giá thấp đến mức 6 shilling 8 penny, và năm 1463 lại có lệnh của nhà cầm quyền cấm nhập khẩu lúa mì, nếu giá lương thực này ở trong nước không vượt qua 6 shilling 8 penny một góc tạ Anh. Cơ quan lập pháp cho rằng khi giá đã hạ tới mức đó thì không có điều gì trở ngại trong việc cho phép xuất khẩu, nhưng nếu giá lên cao hơn thì nên thận trọng cho phép nhập khẩu lúa mì. Do đó, 6 shilling 8 penny chứa đựng một số lượng bạc ngang với 13 shilling 4 penny tiền hiện nay của chúng ta (ít hơn 1/3 so với hàm lượng bạc mà vẫn số tiền danh nghĩa ấy đã chứa đựng dưới triều đại vua Edward III) và vào thời đó đã được coi là giá lúa

mì vừa phải và hợp lý.

Năm 1554, vào năm thứ nhất và thứ hai triều đại vua Philip và hoàng hậu Mary, và năm 1558, vào năm thứ nhất thời hoàng hậu Elizabeth, lúa mì bị cấm xuất khẩu cũng theo như quy định nói trên mỗi khi giá một góc tạ Anh lúa mì vượt quá 6 shilling 8 penny, số tiền này lúc đó không chứa đựng lượng bạc trị giá cao hơn 2 penny so với vẫn số tiến danh nghĩa ấy hiện nay. Nhưng các nhà cầm quyền đã nhận ra rằng hạn chế xuất khẩu lúa mì cho đến khi giá đã hạ thấp như vậy, trên thực tế cũng như cấm hoàn toàn việc xuất khẩu. Năm 1562, vào năm thứ năm triều đại nữ hoàng Elizabeth, xuất khẩu lúa mì đã được tiến hành tại một số thương cảng mỗi khi giá một góc tạ Anh không quá 10 shilling, mà chứa đựng hầu như cùng một lượng bạc mà số tiền danh nghĩa tương đương hiện nay chứa đựng. Bởi vậy, giá này vào thời đó được coi như giá vừa phải và hợp lý của lúa mì. Giá đó hầu như phù hợp với sự đánh giá trong cuối gia phả Northumberland năm 1512.

Ở Pháp, giá trung bình của thóc lúa vào cuối

thể kỷ thứ 15 và đầu thế kỷ thứ 16 cũng đã giảm thấp hơn nhiều so với hai thế kỷ trước. Điều này đã được ông Dupre de St. Maur và tác giả xuất sắc viết bài tiểu luận về phương pháp khống chế giá thóc lúa khẳng định. Giá thóc lúa trong cùng thời kì này chắc là đã tụt xuống một cách tương tự trên phần lớn Châu Âu.

Giá trị của bạc tăng lên hầu như nói ở trên để cân xứng với giá ngũ cốc, có thể hoặc là do nhu cầu về kim loại này tăng vì đời sống được nâng cao, trong khi đó cũng vẫn y nguyên như trước, hoặc là do nhu cầu vẫn giữ nguyên như trước, những lượng cung bị giảm sút vì thời đó phần lớn các mỏ trên thế giới hầu như cạn kiệt, và do đó chi phí khai thác mất nhiều hơn, hoặc có thể do kết hợp cả hai bối cảnh trên. Và cuối thể kỷ thứ 15 và đầu thế kỷ thứ 16, phần lớn Châu Âu tiến gần đến một hình thức cai trị ổn định hơn so với các thể kỷ trước. An ninh được đảm bảo, và như thế làm cho sản xuất phát triển và đời sống được cải thiện, và nhu cầu về các kim loại quý hiếm cũng như về các đồ trang trí xa xỉ tăng lên khá nhiều cùng với việc tăng thêm sự giàu

có. Sản phẩm lưu thông hàng năm ngày càng nhiều đòi hỏi một số lượng lớn tiền kim loại đúc dùng cho việc buôn bán, trao đổi. Các nhà giàu ngày càng có nhu cầu mua các bộ đồ ăn (thìa, nĩa, bát, dĩa,…) làm bằng vàng, bạc và các đồ trang trí bằng bạc. Cũng thật là điều tự nhiên là phần lớn các mỏ dùng cho việc cung cấp bạc cho thị trường Châu Âu đang trên đà cạn kiệt sau một thời gian dài khai thác, và hơn nữa, chi phí cho công việc khai khoáng càng ngày càng tốn kém hơn trước vì, như chúng ta đã biết, nhiều mỏ đã được khi khác từ thời người La Mã thống trị.

Phần lớn các tác giả viết về giá cả hàng hóa thời cổ xưa đều cho rằng từ thời kỳ Chinh phục, có lẽ là từ thời kỳ xâm lược của Julius Caesar cho đến khi tìm ra các mỏ ở Châu Mỹ, giá trị của bạc luôn luôn giảm. Ý kiến này của họ một phần là dựa vào những nhận xét mà họ đã có dịp đưa ra về giá của các loại ngũ cốc và các sản phẩm thô khác của đất, và một phần là xuất phát từ ý kiến của dân chúng cho rằng khi số lượng bạc tất nhiên ngày càng tăng ở mỗi nước cùng với số

của cải ngày càng nhiều hơn trước, thì giá trị của bạc tất yếu phải giảm đi.

Trong những nhận xét của họ về giá ngũ cốc, có 3 trường hợp hình như đã đưa họ đến chỗ sai lầm:

Thứ nhất, ở vào thời đại cổ xưa mọi giá thuê ruộng đất đều phải trả bằng hiện vật, tức là trả bằng một số lượng nào đó ngũ cốc, gia súc, gà vịt… Đôi khi cũng xảy ra trường hợp địa chủ quy định là họ có quyền quyết định đối người thuê mướn ruộng đất hàng năm phải trả hoặc bằng hiện vật hoặc bằng một số tiền thay cho số hiện vật đó. Giá mà theo đó số hiện vật chuyển thành tiền, ở xứ Scotland được gọi là giá chuyển đổi. Vì địa chủ có quyền lựa chọn lấy hiện vật hay lấy tiền, người thuê ruộng đất, để đảm bảo an toàn cho bản thân, đòi giá chuyển đổi phải thấp hơn giá trung bình tại thị trường chứ không được cao hơn. Do đó, ở nhiều nơi, nó thường không hơn nhiều qua ½ giá này. Tiếp tục về giá chuyển đồi này vẫn còn được tiếp diễn ở phần lớn xứ Scotland đối với gia cầm, và ở một vài nơi đối với gia súc. Cách chuyển đổi giá này lẽ ra cũng

đã được áp dụng đối với ngũ cốc, nếu không có thể chế định giá thuê đất hàng năm là cho sự chuyển đổi đó chấm dứt. Hàng năm, theo như bảng quy định giá bánh mì, rượu, có sự định lại giá trung bình của tất cả các loại ngũ cốc và đánh giá các mặt hàng lương thực về mặt chất lượng theo đúng như giá thị trường ở mỗi tỉnh. Thể chế này làm cho người thuê ruộng đất được khá an toàn về mặt chuyển đổi và cũng thuận tiện cho địa chủ khi muốn chuyển số tiền thuê nộp bằng ngũ cốc theo định giá mỗi năm chứ không tính theo một gia cố định nào. Nhưng nhiều tác giả khi thu lượm giá cả về ngũ cốc thời cổ xưa, thường lầm lẫn mà ở xứ Scotland gọi là giá chuyển đổi với giá thị trường. Ông Fleetwood đã có một lần nhận là mình có sự sai lầm trong vấn đề nay. Tuy nhiên khi ông viết cuốn sách của ông ta, vì một lý do nào đó, mãi đến khi ghi chép lại giá chuyển đổi này tới 15 lần ông mới thấy phải xác nhận sự sai lầm này. Giá này là 8 shilling một góc tạ Anh lúa mì. Số tiền này vào năm 1423, năm ông ta bắt đầu ghi nhận giá chuyển đổi này, chứa đựng một số

lượng bạc ngang với 16 shilling theo giá hiện nay. Nhưng nằm 1562, năm mà ông ta chấm dứt việc ghi nhận giá chuyển đổi, thì số lượng bạc chứa đựng trong số tiền nói trên không nhiều hơn số lượng bạc chứa trong số tiền danh nghĩa tương ứng hiện nay.

Thứ hai, các tác giả đó còn bị sai lầm do cách làm luộm thuộm mà đôi khi những người sao chép lười biếng ghi lại các bảng giá quy định thời xưa và đôi khi là do sơ suất của cơ quan lập pháp lúc đó.

Những đạo luật thời cổ xưa về quy định giá bánh mì và giá rượu bia phải như thế nào khi giá lúa mì và lúa mạch ở mức thấp nhất và sau đó dần dần tiến hành quy định giá hai thứ thực phẩm đó sẽ phải như thế nào khi giá của hai loại lúa đó tăng dần lên so với giá thấp nhất. Nhưng những người ghi chép các đạo luật về quy định giá cả này hình như cho rằng cũng đủ khi ghi chép bằng quy định giá nhiều lắm là ba hoặc bốn giá thấp nhất đầu tiền, do đó họ đỡ mất công và còn cho rằng, tôi giả định như vậy, việc làm này là đủ để biết được tỷ lệ cần thiết mà suy ra các

giá cao hơn.

Như vậy, trong giá quy định của bánh mì và rượu bia dưới triều đại vua Henry III giá bánh mì đã được điều chỉnh theo nhiều giá lúa mì khác nhau, từ một shilling tới 20 shilling một góc tạ Anh theo giá trị đồng tiền thời bấy giờ. Nhưng trong các bản viết tay, mà từ đó các bảng quy định giá được xuất bản nhiều lần, trước khi bản của ông Ruffhead được in, những người sao chép không bao giờ ghi lại sự điều chỉnh này quá giá 12 shilling. Do đó, một vài tác giả, do bị hiểu lầm bởi cách ghi chép như vậy, tất nhiên kết luận rằng giá ở giữa, hay 6 shilling một góc tạ Anh, bằng khoảng 18 shilling theo giá tiền hiện nay, là giá trung bình và thông thường của lúa mì vào thời đó.

Trong điều luật của Tumbrel và Pillory, ban hành gần như vào khoảng thời gian đó, giá rượu bia luôn luôn được điều chỉnh theo mỗi lần lúa mạch tăng 6 penny, từ 2 đến 4 shilling một góc tạ Anh. Việc 4 shilling, tuy vậy, không được coi là giá cao nhất mà lúa mạch thường có thể lên đến vào thời bấy giờ, và các giá này chỉ đưa ra

làm ví dụ về tỷ lệ mà theo đó có thể tính tất cả các giá khác, dù cao hơn hay thấp hơn, chúng ta có thể suy ra từ câu cuối cùng của điều luật này "et sic deinceps crescetur vel diminuetur per sex denarios". Tuy câu cuối này viết rất luộm thuộm nhưng ý nghĩa trong đó lại khá rõ ràng, đó là "Rằng giá rượu bia theo cách này phải tăng hay giảm tùy theo giá lúa mạch tăng hay giảm 6 penny mỗi lần". Trong việc thảo ra điều luật này, người ta thấy pháp luật cũng khá lỏng lẻo và có nhiều điều sơ xuất cũng chẳng khác chi sự cẩu thả của những người sao chép các điều luật khác.

Trong một bản chép tay cổ xưa hơn của Regiam Majestatem, một quyển sách luật của xứ Scotland, có một điều luật quy định giá bánh mì và rượu bia, trong đó giá bánh mì được điều chỉnh theo mọi thời giá khác nhau của lúa mì, từ 10 penny tới 3 shilling một boll Scotland, bằng khoảng nửa góc tạ Anh. Ba shilling Scotland vào thời mà điều luật quy định giá bánh và bia này được ban hành thì bằng khoảng 9 shilling sterling (đồng bảng Anh) theo giá tiền

hiện nay. Từ sự việc này ông Ruddiman hình như đã kết luật rằng 3 shilling là giá cao nhất mà lúa mạch đã đạt tới vào thời đó, và rằng 10 penny, 1 shilling hay nhiều nhất 2 shilling, là giá thông thường. Tuy nhiên, khi nghiên cứu bản viết tay, người ta thấy rõ ràng rằng tất cả các giá này chỉ đưa ra như những ví dụ về tỷ lệ, mà người ta cần phải tính đến khi so sánh giữa giá bánh và giá lúa mì. Những chữ cuối cùng của điều luật này là: “reliqua judicabis secundum proescripta habendo respectum and pretium bladi” (câu này có nghĩa: Chúng ta phải phán đoán các trường hợp còn lại theo cách đã được viết trên đây, khi có mối liên quan với giá ngũ cốc).

Thứ ba, những người đó còn mắc sai lầm bởi giá rất thấp mà đôi khi lúa mì được mang bán vào thời xa xưa đó, và họ chắc đã nghĩ rằng do giá lúa mì thấp nhất thời cổ xưa còn thấp hơn nhiều so với thời sau đó nữa, cho nên giá thông thường chắc còn phải thấp hơn nhiều. Tuy nhiên, họ cũng có thể thấy rằng vào các thời cổ xưa đó, giá cao nhất cũng như giá thấp nhất đã

phải cao hơn hoặc thấp hơn so với một thứ gì đó mà mọi người đều biết rõ trong các thời kỳ sau đó. Chẳng hạn, năm 1270, Fleetwood đã đưa ra hai giá cho một góc tạ Anh lúa mì. Một giá là 4 bảng 16 shilling theo giá tiền thời bấy giờ, bằng 14 bảng 8 shilling theo giá tiền thời nay. Không có một giá nào được biết vào cuối thế kỷ thứ 15, hoặc vào đầu thế kỷ thứ 16 là gần với hai giá quá cao này. Giá ngũ cốc, mặc dù luôn luôn có sự biến động, chỉ thay đồi nhiều nhất trong các xã hội hỗn loạn và mất trật từ mà ở đó mọi sự buôn bán và giao thông bị ngừng trệ và gián đoạn đến mỗi nơi có dư thừa thóc lúa không thể mang đến nơi khan hiếm được. Trong tình trạng rối loạn, mất trật tự ở Anh dưới triều đại của dòng họ Plantagenets đã trị vì nước Anh từ khoảng giữa thế kỷ thứ 12 đến cuối thế kỷ thứ 15, người ta nhận thấy vùng này thì dồi dào và sống qua ư đầy đủ, trong khi một vùng khác không xa đó nhiều, do mùa màng thất bát hoặc do thiên tai, hỏa hoạn, hoặc do sự xâm lấn của một nam tước lân cận nào đó, có thể đành phải cam chịu mọi sự khủng khiếp của nạn đói, và nếu giữa hai

vùng này là đất đai của một lãnh chúa thù địch, thì vùng này chẳng có thể nào giúp vùng kia được dù chỉ tí chút đi chăng nữa. Dưới chính quyền hùng mạnh của dòng họ Tudors trị vì nước Anh từ nửa sau của thế kỷ thứ 15 cho tới hết thế kỷ 16, không có một vị nam tước nào có đủ quyền lực dám gây rối tình hình an ninh công cộng.

Bạn đọc sẽ tìm thấy ở phần cuối chương này mọi giá cả của lúa mì do Fleetwood thu nhập từ năm 1202 đến năm 1597 *(bảng cuối chương - chú thích trang 295)*, giá được quy đổi về tiền tệ hiện nay và sắp xếp theo trình tự thời gian, chia thành 7 phần, mỗi phần là 12 năm. Ở cuối mỗi phần, bạn đọc sẽ thấy giá trung bình của 12 năm thuộc phần đó. Trong thời gian dài đó Fleetwood chỉ có thể thu nhập được giá cả của 80 năm, ở đó phải cần thêm 4 năm nữa để lập thành 12 năm cuối cùng. Lấy từ các bản tính toán của trường đại học Eton, tôi đã thêm vào giá của các năm 1598, 1599, và 1601. Đó là một đoạn thêm duy nhất mà tôi đã làm. Bạn đọc sẽ thấy từ đầu thế kỷ thứ 13 đến giữa thế kỷ thứ

16, giá trung bình của mỗi giai đoạn 2 năm dần dần càng ngày càng hạ, và đến cuối thế kỷ thứ 16, giá lại bắt đầu nhích lên. Những gì mà Fleetwood thu nhập được là những giá có tính chất đặc biệt là hết sức đắt hoặc hết sức rẻ, và tôi không hy vọng rút ra từ đó bất kỳ một kết luận chắc chắn nào cả. Tuy nhiên, nếu các giá đó cho thấy một điều gì đó, thì đó là chúng xác nhận lý do mà tôi đang cố gắng giải thích. Tuy thế, Fleetwood tự bản thân ông ta, cũng như hầu hết các tác giả khác, đã tin tưởng rằng trong suốt thời kỳ nay, giá trị của bạc, do ngày càng có nhiều hơn, đã luôn luôn bị giảm sút. Các giá ngũ cốc mà ông ta đã thu nhập được chắc hẳn không phù hợp với ý kiến này, mà hoàn toàn phù hợp với ý kiến của ông Dupre de St. Maur là hai tác giả, với sự cần mẫn và tính trung thực cao, đã thu thập được giá các vật phẩm thời cổ xưa. Thật là một điều kỳ lạ, mặc dù ý kiến của hai ông rất khác nhau, Những tìm tòi của hai ông, ít nhất cũng là về giá ngũ cốc, có những trùng hợp đáng kể.

Tuy nhiên, những tác giả có đầu óc suy xét

thận trọng nhất đã suy luận giá trị to lớn của bạc trong thời cổ xưa (trước khi đế quốc La Mã tan rã) không chỉ từ giá rẻ của ngũ cốc mà chủ yếu từ giá rẻ của những sản phẩm thô khác sinh ra từ đất. Người ta đã nói rằng ngũ cốc là một thứ do sản xuất mới có, và vì thế, trong thời cổ xưa nó đắt hơn nhiều so với phần lớn các thứ hàng hóa khác, nghĩa là so với phần lớn các thứ không phải do sản xuất mà có, như súc vật, gia cầm, các loại chim muông cầm thứ sống trong rừng... Giá các thứ này tất nhiên phải rẻ hơn ngũ cốc trong cái thời còn nghèo đói và man rợ. Nhưng tình trạng rẻ rúng của các thứ đó không phải là hậu quả của giá trị cao của bạc, mà là do giá trị thấp của các thứ hàng hóa đó. Không phải vì bạc vào thời cổ xưa có thể đổi lấy một lượng lao động lớn hơn, mà chính vì những sản phầm hàng hóa như vậy chỉ có thể đổi lấy một lượng lao động ít hơn so với thời kỳ phồn vinh, thịnh vượng. Bạn chắc hẳn phải rẻ hơn ở các nước Châu Mỹ thuộc Tây Ban Nha so với ở Châu Âu. Bạc tất nhiên phải rẻ hơn ở chính nước mà nó được khai thác hơn là ở những nơi mà nó

được đưa đến bán sau khi đã phải chịu cước phí và tiền bảo hiểm chuyên chở qua biển và trên đất liền. Ông Ulloa đã cho biết rằng không nhiều năm lắm trước đây thôi, ở Buenos Aires, giá một con bò đực chọn từ một đàn từ một trăm đến bốn trăm con là 21 penny rưỡi sterling. Ông Byron kể, giá một con ngựa tốt ở thủ đô Chile là 16 shilling sterling. Tại một nước có đất đai tự nhiên màu mỡ nhưng phần lớn là bỏ hoang, không cày cấy trồng trọt, thì các loại súc vật, gia cầm ... có thể chăn nuôi với rất ít lao động, do đó chỉ bán với giá rất thấp. Giá tiền thấp trả cho súc vật, chim muông không phải là bằng chứng cho thấy rằng giá trị thực tế của bạc ở đó rất cao, mà chính là giá trị thực tế của các loại hàng hóa đó rất thấp mà thôi.

Cần phải luôn luôn nhớ rằng sức lao động, chứ không phải một thứ hoặc một nhóm hàng hóa riêng biệt nào khác, là thước đo thực sự đối với giá trị của cả bạc lẫn các loại hàng hóa khác.

Ở các nước mà đất đai còn ở trong tình trạng hoang dã hoặc có rất ít cư dân, thú vật, chim muông đủ các loại ... là những sản phẩm sẵn có

trong thiên nhiên, cho nên thường có nhiều hơn là nhu cầu tiêu thụ của con người. Trong tình trạng như vậy cung thường vượt xa cầu. Vì vậy, trong các tình trạng xã hội khác nhau, trong những giai đoạn phát triển khác nhau, những loại hàng hóa như vậy sẽ đổi lấy hoặc tương đương với các lượng lao động rất khác nhau.

Trong mỗi trạng thái của xã hội, trong mỗi giai đoạn phát triển, ngũ cốc là sản phẩm lao động của con người. Sản lượng trung bình do lao động của con người làm ra, với độ chính xác nào đó luôn luôn đáp ứng mức tiêu dùng trung bình, tức là mức cung trung bình đáp ứng mức cầu trung bình. Ở mỗi giai đoạn phát triển khác nhau, việc trồng trọt một số lượng ngũ cốc ngang nhau trên một vùng đất như nhau, với khí hậu như nhau, thì , tính trung bình, sẽ đòi hỏi một số lượng lao động gần ngang nhau, và do đó, giá cũng phải cân xứng với số lượng lao động gần ngang nhau. Việc giá gia súc tăng lên vì chúng là công cụ chính trong nông nghiệp. Theo như sự phân tích nói trên, chúng ta có thể tin chắc rằng những lượng ngũ cốc bằng nhau

trong mỗi tình trạng xã hội, trong mỗi giai đoạn phát triển, phải ngang giá với những lượng lao động bằng nhau hơn là với các lượng bằng nhau của các sản phẩm thô khác của đất. Do vậy, người ta đã nhận xét là ngũ cốc, dù ở bất kỳ giai đoạn phồn vinh và phát triển nào, vẫn là thứ thước đo giá trị chính xác hơn bất kỳ loại hàng hóa nào khác. Trong các giai đoạn khác nhau đó, chúng ta có thể xét đoán tốt hơn giá trị thực sự của bạc bằng cách so sánh nó với ngũ cốc hơn là so sánh nó với bất kỳ loại hàng hóa nào khác.

Ngoài ra, ngũ cốc là một thứ lương thực thực vật thông thường và được ưa chuộng của dân chúng ở bất kỳ một nước văn minh nào, và là phần lương thực chủ yếu để nuôi sống người lao động. Do mở rộng sản xuất nông nghiệp, đất đai sản sinh ra lương thực thực vật với số lượng lớn hơn nhiều so với lương thực động vật, và người lao động ở bất kỳ nơi nào đều sinh sống chủ yếu bằng thứ lương thực lành mạnh, rẻ và dồi dào này. Thịt chỉ chiếm một phần không đáng kể trong bữa ăn của họ; gia cầm cũng rất ít thấy trong bữa ăn, còn thịt thú săn thì không thấy

bao giờ. Ở Pháp và ngay cả ở xứ Scotland mà ở đó người lao động được trả công có phần nào khá hơn ở Pháp, người lao đông nghèo cũng thỉnh thoảng mới ăn thịt và họ thường dùng thịt vào các dịp lễ tết và trong những trường hợp đặc biệt mà thôi. Giá công lao động trả bằng tiền tùy thuộc chủ yếu vào giá ngũ cốc là thứ lương thực thiết yếu của người lao động, chứ không dựa vào giá thịt hay một thứ sản phẩm thô nào khác của đất. Giá trị thực tế của vàng bạc, tức là lượng lao động thực sự mà chúng có thể đổi lấy được phần lớn tùy thuộc vào số lượng ngũ cốc mà chúng có thể đổi lấy được, chứ không phải vào số lượng thịt hoặc bất kỳ thứ sản phẩm thô nào khác lấy ra từ đất.

Những nhận xét nhẹ nhàng như vậy về giá ngũ cốc và các hàng hóa khác chắc sẽ chẳng gây nên sự hiểu lầm cho các vị tác giả thông minh nếu như họ không bị ảnh hưởng bởi ý kiến thường có trong dân chúng cho rằng số lượng bạc tất nhiên tăng lên ở mỗi nước cùng với sự gia tăng mọi của cải, như thế giá trị của bạc tất nhiên phải giảm sút, khi số lượng của nó ngày

càng nhiều lên. Tuy thế, quan điểm như vậy hình như hoàn toàn không có cơ sở.

Số lượng các kim loại quý có thể tăng ở bất cứ nước nào do hai nguyên nhân khác nhau: trước hết do việc tìm ra và khai thác ngày càng nhiều mỏ để cung cấp cho tiêu dùng, và sau đó do việc dân chúng ngày càng giàu vì có hàng năm sản xuất ra càng nhiều sản phẩm lao động. Nguyên nhân thứ nhất chắc chắn có liên quan với việc giảm giá trị của các kim loại quý, nhưng nguyên nhân thứ hai thì chẳng có mối liên quan nào cả với việc giảm giá trị các kim loại quý.

Khi nhiều mỏ với trữ lượng lớn được phát hiện ra, một số lượng lớn kim loại quý được mang ra thị trường, mà số lượng vật phẩm tiêu dùng cho đời sống và các thứ tiện nghi khác, mà kim loại quý đó có thể đổi lấy, vẫn y nguyên như trước, thì một lượng kim loại quý bây giờ chỉ đổi được một lượng hàng hóa ít hơn. Do đó số lượng kim loại quý tăng lên ở một nước do tìm ra và khai thác được nhiều mỏ hơn trước, tất yếu liên quan đến giá trị của chúng bị giảm sút.

Trái lại, khi của cải một nước tăng lên và sản

phẩm lao động ở nước đó càng ngày càng có nhiều hơn, thì cần thiết phải đúc một số lượng lớn đồng tiền bằng kim loại để giúp cho việc lưu thông hàng hóa. Dân chúng khi có trong tay nhiều hàng hóa để bán lấy tiền, tất nhiên sẽ mua một số lượng lớn các đồ dùng bằng vàng, bạc. Họ có trong tay nhiều đồng tiền đúc bằng kim loại hơn vì đó là điều cần thiết, nhưng nếu họ mua nhiều đồ dùng bằng vàng, bạc thì đó là do tính kiêu căng, hợm mình, muốn tỏ ra ta đây là người giàu sang phú quý hơn người. Họ muốn mua nhiều loại đồ vật xa xỉ khác nữa, các bức tượng, bức tranh đẹp và các thứ đồ quý hiếm mà người khác không có. Các nhà điêu khắc, nặn tượng, các họa sĩ vào thời kỳ phồn vinh, thịnh vượng thường kiếm sống dễ dàng hơn là vào thời kỳ suy thoái và nghèo đói, vì thể vàng bạc cũng được giá hơn.

Giá vàng, bạc tất nhiên tăng lên cùng với sự giàu có của mỗi nước nếu như sự phát hiện và khai thác các mỏ vàng bạc mới không đủ làm cho nó bị quá ưu thừa thãi, do đó bất luận tình hình các mỏ mới đó như thế nào, vàng bạc ở một

nước giàu luôn luôn vẫn được đắt giá hơn là ở một nước nghèo. Vàng, bạc cũng giống các loại hàng hóa khác, thường tìm thị trường mà ở đó nó được trả giá cao nhất. Lao động là giá cơ bản trả cho các loại hàng hóa. Ở các nước mà ở đó lao động được trả công xứng đáng, giá lao động trả bằng tiền sẽ cân xứng với mức đủ nuôi sống người lao động. Nhưng vàng bạc ở một nước giàu có thường được trả giá cao hơn là ở một nước nghèo. Nếu hai nước ở cách xa nhau nhiều, sự khác nhau về giá vàng bạc có thể khá lớn, vì mặc dù kim loại quý thường được mang từ nước nghèo tới nước giàu, túc là từ một thị trường có sức tiêu thụ kém đến một thị trường có sức tiêu thụ lớn hơn, nhưng khó có thể chuyên chở một số lượng lớn đề làm cho giá vàng bạc ở hai nước gần ngang nhau. Nếu hai nước ở gần nhau, sự chênh lệch về giá cả ít hơn và đôi khi khó nhận thấy được. Trung Hoa là một nước giàu so với bất kỳ nước nào ở Châu Âu, và sự khác nhau về giá sinh hoạt ở Trung Hoa và ở Châu Âu là rất lớn. Gạo ở Trung Hoa rẻ hơn lúa mì ở bất kỳ nơi nào ở Châu Âu. Nước Anh giàu có hơn xứ

Scotland nhưng sự chênh lệch về giá ngũ cốc trả bằng tiền ở hai nước này rất nhỏ và cũng vừa đủ để nhận thấy mà thôi. Về mặt số lượng hay cân đong, ngũ cốc xứ Scotland rẻ hơn nhiều so với ngũ cốc ở Anh, nhưng nếu so về chất lượng thì giá có phần đắt hớn. Scotland hầu như mỗi năm đều nhận được những số lượng cung cấp rất lớn từ nước Anh. Mỗi mặt hàng ở nước, mà nó được chuyên chở tới bán, thường đắt hơn là ở nơi mà nó được sản xuất ra. Do đó, ngũ cốc của Anh ở Scotland tất phải bán đắt hơn ở Anh, nhưng nếu so về chất lượng, tức là số lượng và chất lượng bột mì và các thức ăn khác có thể làm ra từ ngũ cốc Anh, thì nó khó bán được với giá cao hơn ngũ cốc của Scotland được mang tới bán tại thị trường để cạnh tranh với ngũ cốc Anh.

Sự chênh lệch giữa giá lao động trả bằng tiền ở Trung Hoa và ở Châu Âu còn lớn hơn là sự chênh lệch về giá sinh hoạt giữa hai khu vực này, vì công lao động ở Châu Âu được trả cao hơn ở Trung Hoa, vì phần lớn các nước ở Châu Âu ở trong tình trạng phồn vinh, thịnh vượng trong khi Trung Hoa hình như vẫn đứng nguyên

tại chỗ. Giá công lao động trả bằng tiền ở xứ Scotland thấp hơn ở nước Anh vì việc trả công lao động ở xứ này thấp hơn ở nước Anh khá nhiều. Mặc dù Scotland có tăng tiền về mặt của cải, những xứ này tiến chậm hơn nhiều so với Anh. Lao động từ Scotland nhập vào Anh khá đông, và người Anh di cư rất ít, điều đó đủ để chứng tỏ là mức cầu về lao động rất khác nhau ở hai đất nước này.

Tỷ lệ về mức trả công lao động tại nhiều nước được điều tiết không phải bởi sự giàu có hay nghèo nàn của các nước đó, mà bởi tình trạng các nước đó đang tiến lên, đứng yên tại chỗ hay thụt lùi.

Vàng và bạc có giá trị lớn nhất ở các nước giàu sang nhất, thì lại có giá trị nhỏ nhất ở các nước nghèo nhất. Nó hầu như chẳng có chút giá trị gì đối với những người còn sống trong tình trạng hoang dã, mọi rợ, vì họ là những người nghèo nhất trong các dân tộc trên thế giới.

Ở các thành phố lớn, ngũ cốc luôn luôn bán với giá đắt hơn so với các vùng xa xôi, hẻo lánh. Song đây không phải là do giá bạc thực sự rẻ mà

do giá ngũ cốc thực sự đắt ở các nơi đó. Chuyển bạc về thành phố lớn cũng tốn công sức nhưng ít hơn nhiều so với chuyển ngũ cốc.

Tại một vài nước buôn bán rất giàu có như Hà Lan và vùng lãnh thổ Genoa, ngũ cốc có giá đắt vì lý do tương tự như ở các thành phố lớn. Các thành phố này không sản xuất đủ ngũ cốc để nuôi sống số dân ở đó. Thành phố có nhiều ngành công nghiệp, có nhiều thợ thủ công tài năng và khéo léo và các thợ chế tạo. Thành phố có đầy đủ các loại máy móc cần thiết để làm giảm bớt sự căng thẳng lao động, có ngành đóng tàu và cơ quan hàng hải, các phương tiện vận chuyển và hoạt động giao dịch kinh doanh, nhưng lại nghèo về ngũ cốc, và vì lương thực phải mang từ các nước xã hội đến, cho nên ngoài giá thực còn phải cộng thêm các loại cước phí vận tải nữa. Vận chuyển bạc tới Amsterdam tốn kém không ít thơn là tới Dantzick, nhưng nếu là vận chuyển ngũ cốc tới hai nơi này thì còn tốn kém hơn rất nhiều. Giá bạc thực ra gần như giống nhau ở cả hai nơi, nhưng ngũ cốc thì rất khác nhau về giá cả. Hãy giảm bớt sự giàu có

thực sự hoặc của Hà Lan hay của vùng lãnh thổ Genoa, trong khi số dân cư ở hai nơi này vẫn giữ nguyên như cũ, hãy giảm bớt khả năng tự cung cấp của họ từ các nước phương xa; lúc đó giá ngũ cốc, đáng lẽ ra hạ xuống cùng với việc giảm số lượng bạc trong tình trạng sa sút này, thì lại tăng lên tới mức gây nên nạn đói. Khi chúng ta cần những thứ thiết yếu cho đời sống thì chúng ta phải từ bỏ những vật không cần thiết mà giá của chúng thường tăng lên vào thời kỳ giàu có, phồn vinh và giảm sút vào thời kỳ nghèo đói và túng quẫn. Nhưng đối với những thứ cần dùng cho đời sống thì lại khác. Giá thực sự của chúng lên cao trong thời nghèo đói, gieo neo túng quẫn và hạ xuống vào thời kỳ giàu có phồn vinh là thời kỳ thừa thãi nhất. Ngũ cốc là một thứ cần thiết cho đời sống, bạc chỉ là đồ xa xỉ.

Bất kể số lượng kim loại quý đã tăng lên như thế nào trong khoảng thời gian từ giữa thế kỷ thứ 14 đến giữa thế kỷ 16 tăng lên nhờ sự gia tăng của cải và cải thiện đời sống, các kim loại quý này không có nhiều hướng giảm giá trị của chúng ở nước Anh cũng như các nơi khác ở Châu

Âu. Nếu những người đã có công thu nhập các số liệu về giá các đồ vật ở thời cổ xưa, trong khoảng thời gian này không có lý do gì để phỏng đoán việc giảm giá trị của bạc từ những nhận xét mà họ đã có đối với giá ngũ cốc hoặc các thứ hàng hóa khác, thì họ lại càng có ít lý do hơn để phỏng đoán việc giảm giá bạc từ bất kỳ một sự gia tăng giàu có và cải thiện sinh hoạt nào.

THỜI KỲ THỨ HAI



Cho dù ý kiến của những người hiểu biết về giá trị của bạc trong thời gian đầu là khác nhau thế nào đi chăng nữa, thì những người đó lại đồng nhất ý kiến về việc này trong thời kì thứ hai.

Từ 1570 tới 1640, trong một thời kì khoảng 70 năm, sự biến động về tỷ lệ giữa giá trị bạc và giá trị ngũ cốc đã đi theo một quá trình diễn biến ngược lại. Giá trị thực tế của bạc tụt xuống, hay nói một cách khác là chỉ đổi được một số lượng lao động ít hơn so với trước, còn ngũ cốc đã tăng về giá danh nghĩa của nó, và đáng lẽ ra thường được bán với khoảng 2 ounce bạc 1 góc tạ Anh, hay khoảng 10 shilling theo giá tiền hiện nay, thì đã bán được với giá 6 và 8 ounce 1 góc tạ Anh hoặc khoảng 30 hay 40 shilling theo giá tiền hiện nay.

Việc phát hiện ra rất nhiều mỏ ở Châu Mỹ đã là nguyên nhân duy nhất gây ra việc hạ giá trị của bạc so với giá trị của ngũ cốc. Ai ai cũng nói

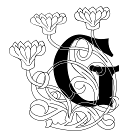
như vậy và cũng không thấy có sự tranh cãi về sự việc đó hoặc về nguyên nhân gây ra sự việc đó. Trong thời kỳ này, phần lớn Châu Âu đang có những bước tiền về công nghiệp và về các mặt khác, và nhu cầu về bạc do đó đã tăng lên. Nhưng do số cung tăng vượt quá xa mức tăng của số cầu, cho nên giá trị của bạc tụt xuống đáng kể. Việc phát hiện ra nhiều mỏ ở Mỹ hình như cũng chẳng có chút tác động đáng kể tới giá cả ở nước Anh cho đến sau năm 1570; mặc dù kể cả những mỏ ở Potosi đã được phát hiện và khai thác hơn 20 năm trước đó.

Từ 1595 đến 1620, giá trung bình một góc chín giạ Anh loại lúa mì tốt nhất tại chợ Windsor, theo các bản giải trình của trường đại học Eton, là 2 bảng 1 shilling 6 penny ¾. Từ số tiền này, bỏ qua số lẻ và khấu trừ 1/9, hay 4 shilling 7 penny 1/3, thì giá một góc tám giạ Anh được tính là 1 bảng 16 shilling 20 penny 2/3. Và từ số tiền này, cũng bỏ qua số lẻ và khấu trừ 1/9, hay 4 shilling 1 penny, vì có sự chênh lệch giữa giá loại lúa mì tốt nhất và giá loại lúa mì trung bình, thì giá lúa mì loại trung bình

được tính vào khoảng 1 bảng 12 shilling 9 penny, hoặc khoảng 6 và 1/3 ounce bạc.

Từ năm 1621 đến năm 1636, giá trung bình của một số lượng tương tự loại lúa mì tốt nhất tại chợ Windsor, cũng theo các bản giải trình này, đã là 2 bảng 10 shilling, từ số tiền này lại làm các việc khấu trừ giống như ở trên, giá trung bình một góc của 8 giạ Anh loại lúa mì trung bình đã là 1 bảng 19 shilling 6 penny, hoặc khoảng 7 và 2/3 ounce bạc.

THỜI KÌ THỨ BA



iữa 1630 và 1640, hoặc vào khoảng năm 1636, tác động của việc phát hiện ra các mỏ ở Châu Mỹ đến việc làm giảm giá trị của bạc hình như không còn nữa, giá trị của kim loại này chưa bao giờ lại hạ thấp hơn so với giá ngũ cốc như vào thời đại đó. Hình như giá bạc cũng nhích lên đôi chút trong thế kỷ hiện nay.

Từ năm 1637 tới năm 1700, có nghĩa là trong vòng 64 năm cuối của thế kỷ trước, giá trung bình của một góc của 9 giạ Anh lúa mì loại tốt nhất tại chợ Windsor, cũng theo các bản giải trình nói trên, là 2 bảng 11 shilling 1/3 penny, giá này chỉ đắt hơn 1 shilling 1/3 penny so với 16 năm trước đó. Nhưng trong vòng 64 năm ấy, đã xảy ra hai sự kiện gây nên tình trạng khan hiếm lương thực.

Sự kiện thứ nhất là cuộc nội chiến. Nó làm cho nông dân không thiết tha với công việc trồng trọt chăn nuôi và mọi hoạt động buôn bán

bị đình trệ, vì lý do đó giá ngũ cốc đã tăng lên hơn nhiều so với những năm thời bình. Việc giá ngũ cốc tăng có ảnh hưởng ít nhiều tới các chợ ở khắp nơi trong vương quốc Anh, đặc biệt tại các chợ ở vùng lân cận London mà ở đó ngũ cốc thường được chuyên chở từ các nơi xa đến bán. Năm 1648, giá lúa mì loại tốt nhất tại chợ Windsor là 4 bảng 5 shilling và năm 1649 là 4 bảng một góc của 9 giạ Anh. Vậy chúng ta thấy là trong 2 năm nói trên, giá ngũ cốc vượt quá 2 bảng 10 shilling (giá trung bình của ngũ cốc trong 16 năm trước năm 1637) là 3 bảng 5 shilling, nếu đem chia số vượt trội này cho 64 năm cuối cùng của thế kỷ trước thì nó thể hiện được tại sao thời gian này giá chỉ tăng ít thôi. Tuy thế, những giá này, dù cho cao nhất đi chăng nữa, không phải là những giá cao duy nhất mà các cuộc nội chiến đã gây ra.

Sự kiện thứ hai là việc cho phép xuất khẩu ngũ cốc năm 1688 mà mọi người cho đó là một sự khuyến khích nông dân cày cấy đề sản xuất ra nhiều ngũ cốc, và do đó, dẫn đến giá ngũ cốc ở thị trường trong nước sẽ rẻ hơn khi cấm xuất

khẩu.

Vậy sự khuyến khích này có ảnh hưởng như thế nào, tôi sẽ xem xét vấn đề này ở dưới đây. Lúc này tôi chỉ nhận xét rằng từ 1688 đến 1700, sự khuyến khích xuất khẩu ngũ cốc chưa có tác động gì. Trong thời kỳ ngắn này, tác dụng của sự khuyến khích là xuất ra nước ngoài phần sản phẩm lương thực dư thừa mỗi năm, và do đó cản trở việc bù đắp của năm được mùa đối với năm mất mùa và làm tăng giá ngũ cốc tại thị trường trong nước. Sự khan hiếm ngũ cốc ở nước Anh từ 1693 đến 1699, mặc dù chủ yếu là do mùa màng thất bát không những ở nước Anh mà còn ở phần lớn các nước Châu Âu, nhưng cũng phần nào do sự khuyến khích này mà trở nên càng trầm trọng hơn. Năm 1699, cũng vì thế, việc xuất khẩu ngũ cốc bị cấm trong 9 tháng.

Còn có một sự kiện thứ ba xảy ra vào cùng thờ kỳ này. Mặc dù không gây ra sự khan hiếm ngũ cốc mà cũng chẳng làm tăng số lượng thực sự của bạc trả cho số ngũ cốc tương ứng, sự kiện này chắc chắn đã gây nên sự gia tăng phần nào

về số tiền danh nghĩa. Sự kiện này là sự giảm đáng kể giá trị đồng bạc đúc bằng cách cắt xén hàm lượng bạc trong đồng tiền. Việc làm tồi tệ này bắt đầu dưới triều đại vua Charles II và cứ tiếp diễn cho tới năm 1695. Ông Lowndes cho biết là đồng tiền bằng bạc đúc hiện nay trung bình mất đi gần 25% giá trị chuẩn. Nhưng số tiền danh nghĩa theo giá thị trường của mỗi mặt hàng cần phải được điều chỉnh, không phải bằng số lượng bạc theo giá trị chuẩn phải có trong đó, mà bằng số lượng bạc thực sự chứa trong đó mà thôi. Số tiền danh nghĩa này tất yếu phải cao hơn khi đồng tiền bị mất giá trị nhiều vì bị giảm hàm lượng bạc so với khi hàm lượng bạc gần với giá trị chuẩn của đồng tiền.

Trong suốt thế kỷ hiện nay, đồng tiền đúc bằng bạc chưa bao giờ bị sút về trọng lượng chuẩn như hiện nay. Nhưng dù cho bị mất giá trị rất nhiều, giá trị của đồng tiền bằng bạc vẫn được giữ vững bởi giá trị đồng tiền vàng, vì đồng tiền bạc vẫn được trao đổi với tiền vàng. Vì mặc dù trước lần được đúc lại gần đây, đồng tiền vàng cũng bị mất giá, nhưng ít hơn so với đồng

tiền bạc. Năm 1695, ngược lại, giá trị đồng tiền đúc bằng bạc lại không được đồng tiền vàng nâng đỡ nữa; đồng guinea (tiền vàng của nước Anh xưa, giá trị tương đương 21 shilling) vào thời đó thường được đổi lấy 30 shilling của đồng tiền bạc bị giảm hàm lượng. Trước lần tiền vàng được đúc lại gần đây, giá bạc thỏi ít khi cao hơn 5 shilling 7 penny một ounce, giá này chỉ hơn giá quy định của sở đúc tiền của Vương quốc Anh 5 penny mà thôi. Nhưng năm 1695, giá thông thường của bạc thỏi là 6 shilling và 5 penny một ounce, giá này chỉ hơn giá quy định của sở đúc tiền của Vương quốc Anh 5 penny mà thôi Nhưng năm 1695, giá thông thường của bạc thỏi là 6 shilling và 5 penny một ounce[3], thế là cao hơn giá quy định của sở đúc tiền 15 penny. Ngay cả trước lần đúc lại tiền vàng gần đây, đồng tiền vàng và bạc khi so sánh với bạc thỏi đã không được xem là hơn 8%, dưới mức giá trị chuẩn. Năm 1695, trái lại, nó lại được xem là gần 25% dưới mức giá trị chuẩn. Nhưng vào đầu thế kỷ hiện nay, có nghĩa là ngay sau lần đúc lại tiền quy mô lớn dưới thời vua

William, phần lớn tiền bạc đúc chắc là đã gần hơn với trọng lượng chuẩn của nó so với hiện nay. Trong suốt thế kỷ hiện tại, không có những tai họa lớn như nội chiến làm cản trở công việc cày cấy trồng trọt hoặc làm gián đoạn các hoạt động buôn bán trong nước. Và mặc dù sự khuyến khích nông nghiệp, tiến hành trong phần lớn thế kỷ này, đã luôn luôn nâng giá ngũ cốc một phần nào cao hơn trước, nhưng khi điều đó có tác động tốt tới cày cấy, trồng trọt, do đó làm tăng lượng ngũ cốc bán trên thị trường trong nước, thì theo những nguyên tắc của một chế độ mà tôi sẽ giải thích và xem xét dưới đây, sự khuyến khích đó có thể được coi là đã làm được một việc gì đó để một mặt hạ giá của thứ hàng hóa đó, và, mặt khác, cũng nâng giá nó lên. Nhiều người còn cho rằng có thể làm được nhiều hơn nữa. Trong 64 năm đầu của thế kỷ hiện tại, vì thế mà giá trung bình của một góc của 9 giạ Anh loại lúa mì tốt nhất bán tại chợ Windsor, cũng theo các bản giải trình của trường đại học Eton, là 2 bảng 6 và ½ penny, vào khoảng 10 shilling 6 penny, hay 25%, rẻ hơn giá đã bán

trước đây trong suốt 64 năm cuối của thế kỷ trước, và khoảng 9 shilling 6 penny rẻ hơn giá đã bán trong 16 năm trước 1636 khi việc khám phá ra những mỏ có trữ lượng lớn ở Mỹ đã được xem là được khai thác đầy đủ và có hiệu quả, và khoảng 1 shilling rẻ hơn giá đã được bán trong vòng 26 năm trước 1620, trước khi sự phát hiện ra các mỏ ở Mỹ có thể được giả định là phát huy đầy đủ tác dụng. Theo như các bản giải trình này, giá trung bình loại lúa mì hàng vừa trong suốt 64 năm đầu của thế kỷ hiện tại đã được bán khoảng 32 shilling một góc 8 giạ Anh.

Giá trị bạc do đó đã tăng lên một chừng mực nào đó so với giá ngũ cốc trong thế kỷ hiện tại, và chắc là nó đã bắt đầu tăng như vậy trong cả một thời gian nào đó trước khi thế kỷ trước kết thúc.

Năm 1687, giá một góc của 9 giạ Anh loại lúa mì tốt nhất bán tại chợ Windsor là 1 bảng 5 shilling 2 penny, một giá có thể coi là thấp nhất kể từ năm 1595.

Năm 1688, ông Gregory King, một người có những hiểu biết rất sâu sắc về các vấn đề thuộc

loại này đã ước lượng giá trung bình lúa mì trong những năm sung túc vừa phải đối với người trồng lúa là 3 shilling 6 penny một giạ Anh hoặc 28 shilling một góc tạ Anh. Giá của người trồng lúa, theo tôi hiểu, đôi khi cũng giống như giá hợp đồng hay là giá mà người chủ trại bán cho người buôn lúa mì trong một thời hạn nhất định. Do việc ký kết hợp đồng bán thóc lúa theo kiểu này làm cho người trồng lúa không phải lo lắng về khâu bán sản phẩm, cho nên giá hợp đồng thường thấp hơn giá trung bình ở tại chợ. Ông King đã ước tính 28 shilling một góc tạ Anh vào thời gian đó là giá thông thường quy định trong hợp đồng vào những năm sung túc vừa phải. Giá hợp đồng này áp dụng cho tất cả các năm bình thường trước khi có sự khan hiếm gây ra bởi thời kỳ màu màng thất bát.

Năm 1688, nghị viện Anh cho phép khuyến khích xuất khẩu ngũ cốc. Các nhà quý phái ở nông thôn thời đó phần lớn là thành viên của cơ quan lập pháp này, họ cho rằng giá ngũ cốc tính bằng tiền đang trên đà hạ xuống. Việc cho phép xuất khẩu là một phương pháp có hiệu quả

nhằm nâng cao giá đó cho ngang bằng với giá bán thông thường dưới triều đại các vua Charles I và Charles II. Do đó, sự việc xảy ra là giá lúa mì lại lên cao đến 48 shilling một góc tạ Anh, nghĩa là 20 shilling cao hơn giá mà ông King đã ước đoán trong năm đó là giá bán của người trồng lúa trong thời kỳ sung túc vừa phải. Nếu như những tính toán của ông ta cũng xứng đáng một phần với danh tiếng của ông ta đã được mọi người thừa nhận, thì 48 shilling một góc tạ Anh là một giá cao mà nếu không có việc cho phép xuất khẩu thì không thể nào đạt được trừ trong những năm xảy ra nạn khan hiếm cực kỳ trầm trọng. Nhưng chính phủ của vua William không được hoàn toàn ổn định về một mặt tài chính vào thời bấy giờ, cho nên nó không thể từ chối bất cứ yêu cầu gì của các nhà quyền quý ở nông thôn để đổi lấy việc cơ quan lập pháp đồng ý cho chính phủ ban hành việc thu thuế đất hàng năm.

Giá trị bạc, do đó, tỷ lệ với giá ngũ cốc, chắc hẳn đã tăng lên một phần nào trước khi kết thúc thế kỷ trước, và nó vẫn tiếp tục tăng lên trong

suốt phần lớn thế kỷ hiện tại, mặc dầu cách thực hiện việc khuyến khích xuất khẩu ngũ cốc cần phải làm thế nào để việc tăng giá bạc không ảnh hưởng quá nhiều tới công việc cày cấy, trồng trọt hiện nay.

Trong những năm được mùa, việc cho phép xuất khẩu quá mức này tất nhiên làm cho giá ngũ cốc cao hơn mức mà đáng lẽ ra đã có trong những năm đó, nếu không cho phép xuất khẩu. Khuyến khích cày cấy, trồng trọt bằng cách giữ cho giá ngũ cốc cao ngay cả trong những năm sung túc nhất là một cứu cánh đã được thừa nhận của thể chế.

Trong những năm rất khan hiếm, thường thường việc cho phép xuất khẩu ngũ cốc bị đình chỉ. Song, việc xuất khẩu trước đó đã phần nào tác động tới giá nhiều mặt hàng trong các năm đó. Việc xuất khẩu quá nhiều ngũ cốc trong những năm được mùa thường luôn luôn không thể bù đắp cho sự khan hiếm của năm mùa màng thất bát.

Kể cả trong năm sung túc, dồi dào và những năm thóc lúa khan hiếm, việc cho phép xuất

khẩu đã nâng giá ngũ cốc lên cao hơn giá mà thực trạng nền nông nghiệp không cho phép. Nếu trong 64 năm đầu của thế kỷ hiện tại giá trung bình đã thấp hơn so với 64 năm cuối của thế kỷ trước, nó lẽ ra còn thấp hơn như vậy, trong thực trạng cày cấy trồng trọt như nhau, nếu không có tác động của việc xuất khẩu này.

Nhưng nếu không có việc cho phép xuất khẩu, người ta có thể nhận thấy rằng tình hình cày cấy, trồng trọt sẽ không giữ nguyên. Các tác động của thể chế này đối với nông nghiệp của đất nước có thể sẽ như thế nào, tôi sẽ cố gắng giải thích dưới đây khi tôi nói riêng về việc khuyến khích xuất khẩu. Hiện giờ tôi chỉ nhận xét rằng việc tăng giá trị của bạc để cân xứng với giá trị của ngũ cốc không phải là đặc thù đối với nước Anh. Đã có những nhận xét là việc đó đã xảy ra ở Pháp trong cùng thời kỳ và gần như theo cùng một ty lệ, đó là nhờ ở ba nhà sưu tầm trung thực cần mẫn và chăm chỉ về giá của ngũ cốc; ông Dupre de St Maur, ông Messance và tác giả của Bản tiểu luận về khống chế giá thóc lúa. Nhưng ở Pháp cho đến năm 1764 luật pháp đã

cấm ngặt việc xuất khẩu thóc lúa. Thật ra cũng có phần nào khó mà giả thiết rằng hầu như sự giảm giống nhau về giá cả xảy ra ở nước này là do sự ngăn cấm xuất khẩu mà ở nước kia là do việc khuyến khích xuất khẩu.

Có thể sẽ đúng hơn khi xem xét sự biến động này qua giá trung bình của ngũ cốc như tác động của sự tăng dần giá trị thực tế của bạc ở thị trường Châu Âu hơn là tác động của sự giảm giá trị trung bình thực tế của ngũ cốc. Người ta đã nhận xét rằng ngũ cốc ở những thời xa xưa, vẫn là thước đo chính xác hơn về giá trị so với bạc hoặc bất kỳ thứ hàng hòa nào khác. Sau khi tìm ra nhiều mỏ bạc ở Châu Mỹ, ngũ cốc tăng lên 3-4 lần giá bằng tiền trước đó của nó, sự biến động này được toàn thể mọi người đổ cho là tại giá trị thực tế của ngũ cốc tăng. Nếu trong suốt 64 năm đầu của thế kỷ hiện tại, giá trung bình bằng tiền của ngũ cốc đã hạ xuống thấp hơn đôi chút so với giá trung bình trong phần lớn thể kỷ trước, chúng ta phải, cũng theo cách như vậy, gán sự biến động đó không phải cho sự giảm giá trị thực tế của ngũ cốc, mà cho sự tăng lên nào

đó về giá trị thực tế của bạc trên thị trường Châu Âu.

Giá ngũ cốc cao trong 10-12 năm qua thực sự đã gây ra điều nghi ngờ rằng giá thực của bạc còn tiếp tục giảm sút trên thị trường Châu Âu. Tuy thế, giá ngũ cốc cao rõ ràng là hậu quả của tình hình không thuận lợi về mùa màng, và phải được xem như một sự kiện không phải thường xuyên mà chỉ có tính nhất thời mà thôi. Mùa màng trong khoảng 10-12 năm vừa qua đã không thuận lợi đối với phần lớn Châu Âu, và hơn nữa những sự lộn xộn, mất trật tự ở Hà Lan đã làm tăng thêm sự khan hiếm tại tất cả các nước đó mà vào những năm đắt đỏ thường được thị trường đó cung cấp. Mùa màng không thuận lợi trong một số thời gian khá dài như thế, tuy không phải là một sự kiện thông thường, nhưng cũng không phải là một sự kiện đơn nhất. Những người nào đã dày công nghiên cứu, điều tra về giá cả ngũ cốc vào những thời kỳ trước sẽ chẳng phải lúng túng, khi nhớ lại những ví dụ khác cùng loại. Thực vậy, mười năm cực kỳ khan hiếm cũng không có gì lạ lùng hơn mười năm

cực kỳ sung túc… Giá ngũ cốc hạ từ năm 1741 đến 1750, kể cả hai năm này, có thể đối nhau rất tốt với giá cao của nó trong 8-10 năm vừa qua. Từ 1741 đến 1750, giá trung bình ở một góc của chín giạ Anh loại lúa mì tốt nhất bán tại chợ Windsor là chỉ ở mức 1 bảng 13 shilling 9 và ½ penny, thấp hơn giá trung bình trong 64 năm đầu của thế kỷ hiện tại gần 6 shilling 3 penny theo bản giải trình của trường đại học Eton. Giá trung bình một góc của tám giạ Anh loại lúa mì hạng vừa, cũng theo bản giải trình nói trên, chỉ là 1 bảng 6 shilling 8 penny trong vòng 10 năm này.

Tuy nhiên, từ 1741 đến 1750, việc khuyến khích xuất khẩu ngũ cốc chắc là đã ngăn không cho giá thóc lúa hạ hơn nữa trên thị trường trong nước như người ta đã thường thấy. Trong suốt 10 năm này, số lượng các loại thóc xuất khẩu theo nhưng con số do sở hải quan cung cấp, lên tới 8 triệu 29 nghìn 165 góc tạ Anh. Số tiền thưởng cho việc này lên tới 1.514.962 bảng 17 shilling 4,5 penny. Năm 1749, ông Pelham, lúc đó là thủ tướng, tường trình trước Hạ nghị

viện Anh rằng trong ba năm trước đã phải chi một số tiền thưởng rất lớn cho việc xuất khẩu ngũ cốc. Ông ta có đầy đủ lí do để đưa ra sự nhận xét này, và ngay năm sau, số tiền thưởng phải trả lên tới 324.176 bảng 10 shilling 6 penny[4]. Không cần thiết phải nhận xét rằng việc xuất khẩu bắt buộc này chắc là đã nâng giá ngũ cốc cao hơn giá mà đáng lẽ ra phải bán trên thị trường trong nước.

Ở cuối các bảng tường trình phụ lục cho chương này *(bảng cuối chương - chú thích trang 315)* bạn đọc sẽ thấy có một bảng tường trình riêng biệt về 10 năm đó tách hẳn với các bảng khác. Bạn đọc cũng thấy ở đó bảng tường trình riêng biệt về 10 năm trước đó nữa, mà trong thời gian này giá trung bình cũng thấp hơn, tuy không nhiều lắm so với giá trung bình cho cả 64 năm đầu của thế kỷ hiện tại. Tuy thế năm 1740 vẫn là năm khan hiếm đặc biệt. 20 năm trước năm 1750 có thể đặt tương phản với 20 năm trước năm 1770. Khi giá của 20 năm trước năm 1750 thấp hơn nhiều so với giá trị trung bình chung cho toàn thế kỷ, bất kể trong đó có 1 hay

2 năm đắt đỏ, thì giá của 20 năm trước năm 1770 lại cao hơn nhiều, mặc dù có 1 hay 2 năm rẻ, như năm 1759 chẳng hạn. Nếu như 20 năm trước năm 1750 lại không có giá thấp hơn nhiều so với giá trung bình chung như là 20 năm trước 1770 có giá cao hơn giá trung bình thì chắc là mọi người phải gắn sự biến động đó cho số tiền thưởng mà nhà nước đã dành cho xuất khẩu. Sự biến động đó rõ ràng là quá nhanh nên không thể coi đó là hậu quả của biến động về giá trị của bạc mà sự lên xuống của kim loại này luôn luôn từ từ và khá chậm chap. Sự bất thần xảy ra đó chỉ có thể do sự thay đổi ngẫu nhiên về mùa màng mà thôi.

Giá lao động trả bằng tiền ở Anh quả thực dần tăng lên trong suốt thế kỷ hiện tại. Tuy vậy, điều này chủ yếu không phải do nguyên nhân của việc giảm giá trị của bạc trên thị trường Châu Âu mà là do nhu cầu lao động ở Anh tăng trên cơ sở phồn vinh của đất nước. Ở Pháp, một nước không được phồn vinh như Anh, giá lao động trả bằng tiền, kể từ giữa thế kỷ trước, được xác nhận là giảm dần cùng với giá trung bình

của ngũ cốc trả bằng tiền. Kế cả thế kỷ trước lần thế kỷ hiện tại, tiền công nhật của người lao động bình thường được tính bằng khoảng 1/20 giá trung bình của một septier lúa mì, một đơn vị đo lường bằng 4 giạ lúa Winchester hay hơn một ít. Ở Anh, tiền công lao động thực sự đã tăng lên đáng kể trong thế kỷ này. Giá công lao động trả bằng tiền tăng không phải là do giá trị của bạc giảm trên thị trường Châu Âu mà do những hoàn cảnh may mắn đặc biệt của nước này.

Trong một thời gian nào đó sau khi tìm ra mỏ bạc ở Châu Mỹ, bạc đã được bán tiếp tục theo giá cũ hoặc không kém giá cũ là bao. Lợi nhuận từ công việc khai thác mỏ trong một khoảng thời gian nhất định là rất lớn, cao hơn mức tự nhiên rất nhiều. Những người nhập kim loại này vào Châu Âu chẳng bao lâu thấy rằng số lượng kim loại nhập hàng năm không còn có khả năng tiêu thụ hết được theo giá cao này. Do đó, bạc dần dần đổi lấy được một số lượng hàng hóa ngày càng ít hơn trước. Giá bạc giảm dần cho đến khi nó xuống ngang với giá tự nhiên của nó

hoặc ngang với giá vừa được để trả công lao động, để thu một số lợi nhuận của số tiền vốn và để nộp tiền thuê đất mỏ và các khoản chi phí vận chuyển bạc từ mỏ đến thị trường tiêu thụ. Tại phần lớn các mỏ bạc ở Peru, thuế của vua Tây Ban Nha chiếm tới 1/10 tổng sản lượng khai thác cho nên đã ngốn hết toàn bộ tiền thuê đặt mỏ. Phải nói là tiền thuế này thoạt đầu là ½ sau đó hạ xuống 1/3 rồi 1/5 và cuối cùng là 1/10 sản lượng khai thác và tỉ suất này vẫn tiếp tục như vậy cho đến nay. Tại phần lớn các mỏ bạc ở Peru, số tiền còn lại là quá ít cho người khai thác, sau khi hoàn lại vốn và số lợi nhuận thông thường của vốn, cho nên, nếu nói trước kia người khai thác mỏ thu được lợi nhuận rất cao thì bây giờ họ chỉ còn đủ để làm công việc khai khoáng bình thường mà thôi.

Tiền thuế của vua Tây Ban Nha đã giảm xuống 1/5 số lượng bạc đăng ký đã khai thác được năm 1505, 41 năm trước năm 1545, niên kỷ khám phá ra các mỏ ở Potosi. Trong vòng 90 năm, hay trước năm 1636, những mỏ này, những mỏ có trữ lượng lớn nhất ở toàn Châu Mỹ,

đã có đủ thời gian để phát huy hết tác dụng của mình cho nên đã làm giảm giá bạc trên thị trường Châu Âu, xuống tới mức thấp nhất có thể xuống được, trong khi đó vẫn đóng mức thuế đó cho vua Tây Ban Nha. 90 năm là một thời gian đủ để làm giảm giá bất kỳ loại hàng nào, nếu không có sự độc quyền nào che chở, xuống tới mức thấp nhất mà chỉ còn đủ để trả tiền thuế và vẫn có thể tiếp tục bán được trên thị trường trong một thời gian dài.

Giá bạc trên thị trường Châu Âu có thể còn bị hạ xuống thấp hơn nữa và có thể đã trở thành cần thiết hoặc giảm thuế đánh vào bạc, không phải chỉ là 1/10 như vào năm 1736 mà phải xuống mức 1/20, cũng giống như thuế đánh vào vàng, hoặc thôi hẳn công việc khai thác ở phần lớn các mỏ ở Châu Mỹ mà hiện nay đang được khai thác. Điều này đã không xảy ra do nhu cầu về bạc dần dần tăng lên, hay do việc mở rộng dần thị trường cho sản phẩm của các mỏ bạc ở Châu Mỹ. Hơn nữa cũng vì lí do trên mà giá trị của bạc không những được giữ vững trên thị trường Châu Âu mà thậm chí còn được nâng lên

chút ít so với thời kỳ giữa thế kỷ trước.

Từ khi tìm ra Châu Mỹ, phải nói rằng thị trường buôn bán sản phẩm khai thác từ các mỏ bạc ở châu này đã ngày càng được mở rộng và phát triển.

Thứ nhất, thị trường Châu Âu đã dần được mở rộng hơn trước. Từ khi tìm ra Châu Mỹ, phần lớn các nước Châu Âu đã trở nên phồn vinh, thịnh vượng. Anh, Hà Lan, Pháp và Đức, kể cả Thụy Điển, Đan Mạch và Nga đã tiến những bước dài trên con đường sản xuất nông nghiệp và công nghiệp. Italia hình như cũng chẳng chịu lùi bước, nước này suy sụp trước khi có cuộc chinh phục Peru. Từ thời gian đó, Italia đã dần dần hồi phục. Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha quả thực có thụt lùi. Tuy nhiên, Bồ Đào Nha chỉ là một bộ phận rất nhỏ của Châu Âu, và tình trạng sa sút của Tây Ban Nha cũng không phải quá đáng như người ta tưởng. Vào đầu thế kỷ 16, Tây Ban Nha là một nước rất nghèo ngay cả khi so sánh với Pháp, nhưng nước Pháp đã có sự tiến bộ lớn từ thời đó, Hoàng đế Charles V, người đã đi thăm nhiều lần cả hai nước này, đã đưa ra

một nhận xét rất hay được mọi người công nhận là rất đúng sự thật. Đức hoàng đề nói rằng ở Pháp cái gì cũng thừa thãi, và ở Tây Ban Nha cái gì cũng thiếu. Các sản phẩm ngày càng nhiều của nền nông nghiệp và công nghiệp chế tạo ở Châu Âu chắc là phải đòi hỏi số lượng tiền bằng vạc đúc ngày càng tăng để sử dụng trong mọi công việc giao dịch, buôn bán và trao đổi, đó là chưa nói đến nhiều cá nhân trở nên giàu có đòi hỏi ngày càng nhiều các đồ dùng và các đồ trang sức bằng bạc.

Thứ hai, Châu Mỹ cũng tự nó trở thành một thị trường mới cho các sản phẩm khai thác từ các mỏ bạc, và châu này đã có những bước tiến mạnh mẽ về mặt công nghiệp và nông nghiệp, và hơn nữa dân số ở đây cũng tăng nhanh hơn so với các nước phồn vinh nhất ở Châu Âu. Do đó, nhu cầu của dân Châu Mỹ về mọi mặt của đời sống cũng tăng nhanh hơn. Các thuộc địa của Anh cũng tạo thành một thị trường mới đòi hỏi ngày càng mua nhiều hơn các đồ dùng bằng vàng bạc và các đồng tiền đúc bằng kim loại quý – nhu cầu mà trước kia chưa hề có. Đó là chưa kể

tới các thuộc địa của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha bấy giờ cũng tạo thành những thị trường mới. New Granada, Paraguay bà Brazil, trước khi được người Châu Âu khám phá ra, chỉ là nơi trú ngụ của các dân tộc còn sống trong thời kỳ hoang dã. Họ chẳng biết gì đến mỹ nghệ hoặc nông nghiệp. Bây giờ họ làm quen với nhiều ngành nghề có liên quan đến mỹ nghệ và nông nghiệp và có những tiến bộ nhất định về cả hai mặt này. Ngay cả Mexico và Peru, mặc dù không thể coi là thị trường hoàn toàn mới, đã trở nên những thị trường rộng lớn hơn nhiều so với thời kỳ trước đó. Theo như những câu chuyện thần kỳ được đăng tải trên báo chí về tình trạng tuyệt diệu ở các nước đó vào thời kỳ cổ xưa, bất kỳ người nào đã đọc lịch sử khám phá ra các vùng đất mới và cuộc chinh phục dân bản xứ với sự phán xét đúng mục, chắc chắn sẽ đi đến kết luận chung là về mặt mỹ nghệ, nông nghiệp và thương mại, các thổ dân ở các nơi đó còn kém hơn nhiều so với người Tartar ở Ukraina hiện giờ. Ngay cả các thổ dân ở Peru, một dân tộc có một nền văn minh cao hơn Mexico, mặc dù họ

biết sử dụng vàng bạc làm đồ trang sức, nhưng chưa có tiền đúc bằng vàng bạc. Họ trao đổi chỉ bằng hàng hóa và hầu như chưa có phân công lao động. Những cư dân cày cấy trồng trọt trên mảnh đất mà họ sinh sống, đều tự làm lấy nhà ở, tự sản xuất ra các đồ dùng cần thiết cho gia đình, tự làm ra vải, quần áo, giày dép và các dụng cụ nông nghiệp. Ở các nước đó cũng có những thợ thủ công khéo léo, tinh xảo, nhưng bị các vua chúa, các nhà quý tộc, các tu sĩ bắt giữ làm tôi tớ hoặc nô lệ suốt đời cho họ. Ngành mỹ nghệ của Mexico và Peru chưa bao giờ cung cấp được các mặt hàng công nghiệp hoặc thủ công nghiệp cho Châu Âu. Quân đội Tây Ban Nha, dù chưa bao giờ quân số vượt quá 500 người, và thường cũng ít khi lên tới 1 nửa quân số đó, đã gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm lương thực để sống. Họ thường được xem là những người gây ra nạn đói cho những vùng nào họ đến đóng quân, và những vùng đó được coi là đông dân cư và cấy cày trồng trọt khá. Vậy thì đó chỉ là những câu chuyện hoang đường về tình hình dân cư đông đúc và nông nghiệp trù phú ở

các vùng đó mà thôi. Các thuộc địa của Tây Ban Nha thường sống dưới chính quyền không có xu hướng phát triển nông nghiệp, cải thiện đời sống và tăng dân số như chính quyền ở các thuộc đại của Anh. Tuy nhiên, trong các lĩnh vực này hình như các thuộc địa này tiến nhanh hơn bất kỳ nước nào ở Châu Âu. Đất đai màu mỡ, khí hậu ôn hòa, đất hoang còn nhiều và rẻ, đó là một thế lợi rất lớn để bù đắp những thiếu sót về mặt cai trị của một chính phủ dân sự. Ông Frezier khi đến thăm Peru năm 1713, miêu tả Lima chỉ có khoảng 25-28 nghìn dân. Ông Ulloa, người đã ở nước này từ năm 1740 đến 1746, nói là dân số ở Lima hơn 50 nghìn người. Sự chênh lệch trong các bài tường thuật của họ về tình hình dân số của một số thành phố chính của Chile và Peru cũng gần tương tự như vậy, chúng ta cũng chẳng có lý do gì để nghi ngờ về những lượng thông tin mà hai ông đã cung cấp; điều đó chỉ cho thấy là các nước đó dân cư thưa thớt hơn so với các thuộc địa của Anh. Châu Mỹ vì vậy là một thị trường mới đối với các sản phẩm từ các mỏ bạc của chính nó: nhu cầu về bạc tất phải

tăng nhanh hơn nhiều so với các nước phồn vinh nhất Châu Âu.

Thứ ba, Đông Ấn là một thị trường khác nữa tiêu thụ sản phẩm của các mỏ bạc ở Châu Mỹ, và phải nói rằng ngay từ khi bắt đầu khai thác, các mỏ này đã bán được số lượng bạc ngày càng nhiều cho Đông Ấn. Từ thời kỳ đó, việc buôn bán trực tiếp giữa Châu Mỹ và Đông Ấn tiến hành bằng tàu biển Acapulco, đã luôn luôn tăng lên và hơn nữa, việc buôn bán gián tiếp thông qua Châu Âu lại còn tăng hơn nhiều. Trong suốt thế kỷ 16, người Bồ Đào Nha là dân tộc Châu Âu duy nhất tiến hành các hoạt động thương mại với Đông Ấn. Trong những năm cuối cùng của thế kỷ đó, người Hà Lan đã đánh bật người Bồ Đào Nha ra khỏi những khu lập nghiệp chính của họ ở Ấn Độ. Trong suốt phần lớn thế kỷ trước, hai dân tộc này đã chia nhau phần đáng kể nhất về mặt buôn bán với Đông Ấn. Những người Hà Lan luôn luôn đẩy mạnh các hoạt động của họ, trong khi đó người Bồ Đào Nha lại hoạt động có chiều hướng ngày càng sút kém. Người Anh và người Pháp cũng có những quan hệ thương mại

với Ấn Độ vào thế kỷ trước nhưng cả hai đã tăng mạnh các hoạt động thương mại của họ vào thế kỷ hiện nay. Việc buôn bán với Đông Ấn của người Thụy Điển và Đan Mạch bắt đầu vào thế kỷ hiện tại. Ngay cả người Nga (người Moscow) cũng tiến hành buôn bán thường xuyên với Trung Hoa thông qua việc thành lập các đoàn người đi buôn vượt qua vùng Siberi và Tartary để tới Bắc Kinh. Công việc buôn bán của tất cả các nước này, ngoại trừ nước Pháp bị cản trở bởi cuộc chiến tranh, đã luôn luôn tăng lên rõ rệt. Việc tiêu thụ ngày càng nhiều ở Châu Âu các hàng hóa của Đông Ấn đã mang lại công việc làm cho người dân ở nơi đó. Ví dụ, chè rất ít được dùng ở Châu Âu trước giữa thế kỷ trước. Hiện nay giá trị chè mà công ty Đông Ấn của Anh nhập vào trong nước để cho người Anh tiêu dùng lên tới 1 triệu rưỡi bảng một năm, và như thế vẫn còn chưa thỏa mãn nhu cầu tiều dùng. Một số lượng lớn chè còn luôn luôn được nhập lậu vào trong nước qua các hải cảng của Hà Lan, hải cảng Gothenburg ở Thụy Điển và từ bờ biển của nước Pháp chừng nào công ty Đông Ấn của

Pháp vẫn còn kiếm được nhiều lợi nhuận qua việc buôn bán mặt hàng này. Lượng tiêu dùng cũng tăng lên không kém đối với các đồ sứ của Trung Hoa, đồ gia vị của Moluccas, các hàng hóa thủ công mỹ nghệ của Bengal và nhiều mặt hàng khác nữa. Trọng tải của các tàu chuyên chở hàng mà Châu Âu sử dụng trong các hoạt động thương mại với Đông Ấn trong suốt thể kỷ trước có lẽ là không lớn hơn nhiều so với công ty Đông Ấn của Anh.

Nhưng ở Đông Ấn, đặc biệt ở Trung Hoa và Indostan, giá trị các kim loại quý, mà người Châu Âu đã buôn bán với các nước này, còn cao hơn nhiều so với ở Châu Âu, và cho đến này giá trị vẫn còn cao. Các nước trồng lúa gạo thường thu hoạch hai, và đôi khi ba vụ trong một năm, mỗi vụ lúa gạo ở các nước đó cũng cho sản lượng nhiều hơn vụ ngũ cốc ở các nước lớn thường có dân số đông hơn nhiều. Ở các nước đó, người giàu thường có quá nhiều lương thực để bán ngoài phần dùng vào việc tiêu dùng cho gia đình họ, do đó tiền bán lúa cho phép họ có thể thuê mướn một số lao động lớn hơn nhiều của

những người khác. Số người tùy tùng và phục vụ cho một nhà quý tộc ở Trung Hoa hoặc Indostan theo các bản báo cáo cho biết thì nhiều và sang trọng hơn hẳn các nhân vật giàu có nhất ở Châu Âu. Do các nhà quý tộc ở đây có quá nhiều lương thực mà họ bán đi, nên họ mua được những thứ đồ quý hiếm như kim loại và đá quý mà thiên nhiên chỉ cung cấp với những số lượng nhỏ, vì thế các thứ đồ quý đó đã trở thành những thứ đồ phô trương sự giàu sang của họ. Mặc dù các mỏ cung cấp cho Châu Âu, các thứ hàng hóa đặc biệt này tuy vậy ở Ấn Độ vẫn đổi được một số lương thực nhiều hơn ở Châu Âu. Nhưng cũng phải nói là các mỏ cung cấp các kim loại quý cho thị trường Ấn Độ hình như có trữ lượng ít hơn so với các mỏ cung cấp các kim loại quý cho Châu Âu nhưng các mỏ đá quý lại có trữ lượng nhiều hơn, cho nên kim loại quý ở Ấn Độ tất nhiên đổi được một số lượng đá quý nhiều hơn và cũng vì thế mua được một số lượng thực nhiều hơn so với ở Châu Âu. Giá trả bằng tiền của kim cương, loại có giá trị nhất trong những đồ xa xỉ, cũng sẽ hạ hơn một mức độ nào đó. Và giá lương thực,

thứ đồ cần thiết cho đời sống, lại rẻ hơn rất nhiều, tùy theo từng nước. Nhưng giá thực của lao động, số lượng thực sự của các vật dụng cần thiết cho đời sống của người lao động ở cả Trung Hoa lẫn Indostan, hai thị trường lớn nhất của Đông Ấn, thì thấp hơn so với phần lớn các nước ở Châu Âu. Tiền công của người lao động ở Đông Ấn chỉ mua được một số lượng lương thực ít hơn tiền công lao động ở Đông Ấn thấp hơn so với Châu Âu vì hai lẽ: tiền công rẻ mạt chỉ mua được một số lượng nhỏ lương thực và giá lương thực đó lại thấp. Nhưng ở các nước có nền mỹ nghệ và công nghiệp tương đương (với Châu Âu) thì giá phần lớn các hàng chế tạo được trả cân xứng với công lao động. Về mỹ nghệ và công nghiệp chế tạo, Trung Hoa và Indostan, mặc dù còn thấp kém nhưng không kém quá nhiều so với bất kỳ nơi nào ở Châu Âu. Trên phần lớn lãnh thổ châu Âu, cước phí chuyên chở bằng đường bộ làm cho giá thực tế và giá danh nghĩa của hàng công nghiệp tăng lên khá nhiều. Việc sản xuất, chế tạo đòi hỏi rất nhiều phí tổn về tiền công lao động cũng như chi phí mang hàng ra thị trường

bán. Ở Trung Hoa và Indostan, do có khá nhiều đường thủy dùng cho công việc vận chuyển hàng hóa trong nội địa, cho nên cước phí về mặt này không đáng kể và do đó lại làm cho giá thực tế và giá danh nghĩa của phần lớn các hàng chế tạo thấp hơn nữa. Vì các lẽ đó, các kim loại quý là một thứ hàng hóa hết sức có lợi để chuyên chở từ Châu Âu sang Đông Ấn. Không có thứ hàng hóa nào được giá hơn kim loại quý bán ở Đông Ấn, so với số lượng lao động và hàng hóa mà một lượng kim loại quý nào để thuê mướn hay mua được ở Châu Âu, nếu mang sang bán ở Đông Ấn, lượng kim loại đó sẽ thuê mướn được một số lượng lao động và mua được một lượng hàng hóa lớn hơn nhiều. Có lợi hơn nếu mang bạc hơn là mang vàng sang đó bán vì ở Trung Hoa và nhiều thị trường khác ở Đông Ấn, tỷ lệ giữa giá bạc và giá vàng chỉ là 1 so với 10 hoặc nhiều nhất là 12, trong khi ở Châu Âu, tỷ lệ đó là 1 so với 14 hay 15. Ở Trung Hoa và ở phần lớn các thị trường khác ở Đông Ấn, 10 hay nhiều nhất là 12 ounce hoặc mua được 1 ounce vàng. Ở Châu Âu phải cần đến 14-15 ounce. Vì vậy bạc

là một mặt hàng có giá trị nhất trong số các loại hàng hóa chở bằng tàu biển từ Châu Âu sang Đông Ấn. Bạc cũng là mặt hàng có giá trị nhất trở trên các tàu biển Acapulco đi Manilla. Bạc của lục địa mới trở thành một trong số các hàng hóa chủ yếu trao đổi giữa hai đầu của lục địa cũ, và cũng do sự buôn bán về bạc mà hai vùng xa cách này của thế giới đã được nối liền nhau.

Để có thể cung cấp đầy đủ số lượng bạc cần thiết cho một thị trường rộng lớn như vậy với mục đích không chỉ đúc tiền bằng kim loại và làm ra các đồ dùng bằng bạc để trang trí cho các gia đình giàu có mà còn bù đắp lại số bạc bị thường xuyên hao mòn và mất mát cho nên các mỏ bạc phải được khai thác mạnh mẽ và triệt để để thảo mãn mọi đòi hỏi nói trên ở các nước phồn vinh và ở các nơi khác cần tiêu dùng kim khí quý này.

Sự hao mòn liên tục các kim khí quý dưới dạng tiền đúc dùng cho việc mua bán, và dưới dượng các đồ dùng hàng ngày là một lượng mất mát đáng kể. Ở vài nơi sản uất, tuy mức tiêu hao kim khí quý nhìn chung có thể không lớn

hơn so với mức tiêu hao dần dần nói trên, nhưng lại cần kim khí quý theo một vòng quay khá nhanh, cho nên lượng tiêu hao lớn hơn. Chỉ riêng các xưởng chế tạo ở Birmingham dùng vàng bạc để mạ vàng và mạ bạc, hàng năm sử dụng hơn 50.000 pound sterling. Từ những lượng thông tin trên đây, chúng ta đã thấy việc tiêu thụ vàng bạc lớn biết bao ở tất cả mọi nơi trên thế giới qua việc mạ vàng mạ bạc như ở các xí nghiệp cùng loại với các xưởng ở Birmingham, hoặc để làm ra các loại đồ trang sức như vòng, nhẫn, xuyến, đồ dùng bằng vàng và bạc, việc mạ gáy các quyển sách, các đồ dùng trang trí nội thất... Đây là chưa nói tới sự mất mát, thất lạc hàng năm do việc vận chuyển các kim loại quý đó trên mặt biển và trên mặt đất từ nơi này sang nơi khác. Ở các nước Châu Á người ta còn có tập tục giữ của cho con cháu bằng cách chôn vàng bạc xuống đất mà khi người chôn của chết đi thì số vàng bạc đó bị lãng quên.

Số lượng vàng, bạc nhập vào Cadiz và Lisbon (kể cả lượng đã đăng ký và lượng nhập lậu), theo những báo cáo đáng tin cậy nhất là vào khoảng

6 triệu đồng sterling một năm.

Theo ông Meggens[5], số lượng kim loại quý nhập hàng năm và Tây Ban Nha, tính trung bình trong 6 năm, tức là từ năm 1748 đến 1753, đã lên đến 1.101.107 pound bạc và 29.940 pound vàng. Số bạc tính theo giá 62 shilling một pound Troy, lên tới 3.413.431 bảng 10 shilling sterling. Số lượng vàng, tính 44,5 guinea một pound Troy, lên tới 2.333.446 bảng 14 shilling sterling. Tổng số tiền cả vàng và bạc lên tới 5.746.878 bảng 4 shilling. Con số vàng bạc nhập theo sổ đăng kí được ông ta bảo đảm là xác thực. Ông ta cũng chỉ rõ chi tiết các nơi mà từ đó vàng bạc được đưa tới và cả số lượng riêng của từng kim loại mà mỗi nơi nói trên đã cung cấp và được ghi trong sổ sách. Ông ta cũng tính đến số lượng vàng bạc mà ông ta giả định là được nhập lậu. Kinh nghiệm của người lái buôn đứng đắn này làm cho những lời ông ta tuyên bố có cơ sở đáng tin cậy.

Theo tác giả có khá nhiều hiểu biết của cuốn *Lịch sử triết học và chính trị học về việc lập nghiệp của các người Châu Âu ở Đông Ấn và Tây Ấn*, số

vàng bạc đã đăng ký nhập vào Tây Ban Nha, tính trung bình trong 11 năm từ 1754 đến 1764 lên tới 13.984.185 ¾ đồng real (tiền Tây Ban Nha). Nếu tính cả số vàng bạc có thể đã nhập lậu, ông ta giả thiết là số tiền đó lên tói 17 triệu đồng Tây Ban Nha, và nếu tính 4 shilling 6 penny một đồng Tây Ban Nha, thì bằng 3.825.000 bảng sterling. Ông ta cũng cho biết những nơi cụ thể mà từ đó vàng bạc được đưa đến và số lượng của từng kim loại mà mỗi nơi đó đã cung cấp. Ông cũng thông báo cho chúng ta biết rằng nếu chúng ta phỏng đoán số lượng vàng nhập hàng năm từ Brazil và Lisbon theo số tiền thuế phải nộp cho vua Bồ Đào Nha, mà con số này chỉ là 1/5 kim loại chuẩn, chúng ta có thể xác định trị giá số lượng vàng đó bằng 18 triệu cruzado hoặc 45 triệu livres Pháp, bằng khoảng 2 triệu sterling. Để tính thêm số lượng nhập lậu, chúng ta có thể chắc chắn tính thêm 1/8 số tiền trên đây, hoặc 250.000 bảng sterling, để đạt tới tổng số là 2.250.000 bảng sterling. Theo cách tính toán này, số kim loại quý nhập hàng năm vào Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha lên tới

6.075.000 bảng sterling.

Một vài cách tính đáng tin cậy khác, mặc dù chỉ ở dạng viết tay, đã đi đến kết luận chung là số lượng nhập kim loại quý trung bình hàng năm là vào khoảng 6 triệu bảng sterling, cũng có thể đoi khi hơn hay kém số tiền đó một ít.

Lượng nhập kim loại quý hàng năm vào Cadiz và Lisbon không bằng tổng sản lượng hàng năm của các mỏ ở Châu Mỹ. Một phần nào đó được huyên chở hàng năm tới bán ở Manilla bằng tàu biển Acapulco, một phần khác được sử dụng vào việc buôn lậu mà các nước thuộc địa của Tây Ban Nha tiến hành với các nước Châu Âu khác, và một phần nào nữa thì nằm lại trong nước. Ngoài ra các mỏ ở Châu Mỹ không chỉ là những mỏ vàng, bạc duy nhất trên thế giới. Tuy thế, các mỏ đó là phong phú nhất về mặt trữ lượng. Sản lượng của tất cả các mỏ khác không đáng kể, điều này đã được xác nhận, so với các mỏ ở Châu Mỹ, và người ta cũng cộng nhận rằng phần lớn sản phẩm khai thác từ cá mỏ ở Châu Mỹ thường được nhập vào Cadiz và Lisbon. Nhưng lượng tiêu thụ riêng Birmingham với

mức 50.000 bảng một năm là bằng 1/120 số lượng nhập hàng năm này với mức 6 triệu bảng 1 năm. Vì thế tổng mức tiêu thụ hàng năm về vàng bạc ở tất cả các nước trên thế giới, mà ở đó các kim loại quý được ưa chuộng và sử dụng rộng rãi, có thể gần bằng tổng sản lượng hàng năm. Số còn lại cũng không quá thừa thãi để cung cấp cho số cầu ngày càng tăng của các nước đang tên đường phồn vinh, thịnh vượng. Cũng có thể không đủ thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng, và đó là nguyên nhân giá các kim loại đó tăng lên trên thị trường Châu Âu.

Số lượng đồng và sắt khai thác hàng năm từ các mỏ, lớn hơn số lượng vàng bạc rất nhiều. Tuy nhiên chúng ta cũng không thể vì lí do này mà nghĩ rằng các kim loại thô đó có thể được khai thác nhiều đến mức vượt quá nhu cầu hoặc ngày càng trở nên rẻ hơn. Tại sao chúng ta lại có thể nghĩ rằng các kim loại này có thể sẽ như vậy? Thực vậy, các kim loại thô, mặc dù cứng hơn nhưng lại được dùng trong các điều kiện khắc nghiệt hơn nhiều, và vì các thứ kim loại này có giá trị kém hơn, cho nên người ta ít quan tâm

hơn đến việc bảo quản chúng. Tuy nhiên, các kim loại quý không nhất thiết phải bền lâu như kim loại thô, nhưng cũng có thể bị mất mát, bị vung phí và tiêu hao bằng nhiều cách khác nhau.

Giá của các kim loại, mặc dù cũng biến động dần dần nhưng từ năm này qua năm khác biến động ít hơn so với giá của hầu như bất kỳ sản phẩm thô này khác lấy từ trong lòng đất. Và giá của các kim loại quý ít biến động đột ngột hơn so với các kim loại thô. Tính bền của kim loại là cơ sở của giá cả vững và ổn định của nó. Ngũ cốc mang ra chợ bán năm ngoái có thể được dùng hết hay hầu như gần hết trước khi kết thúc năm nay. Nhưng sắt được khai thác từ mỏ hai hay ba trăm năm trước vẫn còn được sử dụng. Mặc dù sản lượng của phần lớn các mỏ kim loại từ năm này sang năm khác biến động ấy không có tác động như nhau đối với giá các mặt hàng khác nhau.

NHỮNG BIẾN ĐỘNG VỀ TỶ

LỆ GIÁ TRỊ CỦA VÀNG VÀ BẠC

Trước khi khám phá ra các mỏ ở Châu Mỹ, giá trị vàng đủ tuổi so với bạc đủ tuổi do các sở đúc tiền ở Châu Âu điều chỉnh từ tỷ lệ 1/10 đến 1/12, nghìn là 1 ounce vàng đủ tuổi được xem như có giá trị bằng 10 đến 12 ounce bạc đủ tuổi. Đến giữa thế kỷ trước, tỷ lệ này là từ 1/14 đến 1/15, nghĩa là 1 ounce vàng đủ tuổi có giá trị bằng 14 đến 15 ounce bạc đủ tuổi. Vàng tăng giá trị danh nghĩa của nó hay là có thể đổi được một lượng bạc nhiều hơn. Cả hai kim loại đều tụt xuống về giá trị thực tế hay là về lượng lao động mà chúng có thể đổi lấy, nhưng bạc mất giá nhiều hơn so với vàng. Mặc dù các mỏ vàng, bạc ở Châu Mỹ đều có trữ lượng lớn hơn so với bất kỳ mỏ nào tìm thấy trước đấy nhưng về mặt tỷ lệ thì trữ lượng mỏ bạc còn lớn hơn trữ lượng của mỏ vàng.

Các số lượng bạc lớn chuyên chở hàng năm từ Châu Âu đến Ấn Độ đã dần dần làm giảm giá trị

của bạc so với vàng. Sở đúc tiền Calcutta điều chỉnh tỷ lệ giữa vàng và bạc là 15 ounce bạc nguyên chất mới bằng 1 ounce vàng nguyên chất, cũng giống như ở Châu Âu. Chính do sự đánh giá quá cao của Sở đúc tiền này mà có tỷ lệ như vậy trên thị trường Bengal. Ở Trung Hoa tỷ lệ vàng so với bạc vẫn là 1 trên 10 hay 1 trên 12. Ở Nhật tỷ lệ này là 1 trên 8.

Theo bản tường trình của ông Meggans, tỷ lệ giữa số lượng vàng và bạc nhập hàng năm vào Châu Âu là 1 trên 22 hay gần như vậy, nghĩa là cứ nhập 1 ounce vàng thì người ta nhập kèm theo khoảng 22 ounce bạc. Do có số lượng bạc lớn chuyên chở sang Đông Ấn hàng năm, cho nên nó làm giảm số lượng của hai kim loại quý này ở Châu Âu xuống đến tỷ lệ 1 trên 14 hay 15, và đó cũng là tỷ lệ về giá trị giữa hai kim loại này. Ông ta cho rằng tỷ lệ giữa giá trị của 2 kim loại này tất yếu cũng phải giống như tỷ lệ giữa số lượng của chúng, và vì thế cũng sẽ là 1 trên 22 nếu như không có sự xuất sang Đông Ấn một số lượng bạc lớn.

Nhưng tỷ lệ thông thường giữa giá trị của hai

loại hàng hóa không nhất thiết phải giống như tỷ lệ giữa số lượng của chúng thường thấy trên thị trường. Giá một con bò đực được tính là tương đương với 10 guinea (tiền vàng của nước Anh xưa, có giá trị bằng 21 shilling) gấp 60 lần giá một con cừu non giá 3 shilling 6 penny một con. Sẽ là một điều phi lý khi từ đó suy ra rằng ở chợ cứ 60 con cừu non thì có một con bò đực, và cũng sẽ phi lý không kém khi suy ra rằng ở chợ cứ 14 hay 15 ounce bạc thì có 1 ounce vàng, bởi vì tỷ lệ giữa chúng thường là 1 trên 14 hay 15.

Chắc hẳn trên thị trường tỷ lệ giữa số lượng bạc và số lượng vàng lớn hơn tỷ lệ về giá trị giữa hai kim loại này. Tổng số lượng của một thứ hàng hóa rẻ tiền nào đó mang ra chợ bán thường là không những nhiều hơn mà còn có giá trị lớn hơn so với tổng số lượng của một mặt hàng đắt tiền. Cũng như vậy, tổng số lượng bánh mỳ tiêu thụ hàng năm không những có số lượng lớn hơn mà còn có giá trị lớn hơn tổng số lượng thịt lợn và bò; thịt lợn và thịt bò thường có nhiều hơn gia cầm, và gia cầm lại có nhiều hơn chim muông săn bắn được từ rừng mang về. Người

muốn mua những mặt hàng rẻ bao giờ cũng nhiều hơn người mua các mặt hàng đắt tiền, cho nên mặt hàng rẻ không những bán được số lượng lớn hơn, mà còn thu được giá trị lớn hơn. Khi chúng ta so sánh các kim loại quý giữa chúng với nhau, bạc là mặt hàng rẻ, vàng là mặt hàng đắt. Do đó, chúng ta phải nghĩ đến là ở chợ bạc phải sẵn có nhiều hơn vàng cả về số lượng và giá trị. Nếu một người giàu có nào đó mang so sánh các đồ vàng bạc mà ông ta có trong nhà, tất nhiên ông ta sẽ thấy có nhiều đồ bạc hơn. Rất nhiều người có rất nhiều đồ bằng bạc, nhưng lại không có đồ bằng vàng, và nếu ai đó có ít đồ trang sức bằng vàng thì chúng ít khi có giá trị lớn vì đó chỉ là những vỏ đồng hồ, hộp đựng thuốc và các đồ lặt vặt khác. Trong tiền đúc bằng kim loại của Anh, hàm lượng vàng trội hơn nhiều so với các nước khác. Trong số tiền đúc ở một vài nước, giá trị của hai thứ kim loại này gần bằng nhau. Trong tiền đúc của xứ Scotland, trước khi sát nhập vào nước Anh, vàng cũng có trội hơn tí chút theo như các báo cáo của Sở đúc tiền. Bạc thì có hàm lượng khá hơn trong số tiến

đúc ở nhiều nước. Ở Pháp, các số tiền lớn đều được thanh toán bằng bạc, và ở nước này, khó mà có đủ vàng cần thiết để bỏ túi mang đi để tiêu dùng. Tuy nhiên, giá trị hơn hẳn của các đồ dùng bằng bạc so với các đồ dùng bằng vàng được sử dụng ở tất cả các nước sẽ bù lại một cách xứng đáng ưu thế của tiền vàng đối với tiền bạc được sử dụng chỉ ở một số nước

Mặc dù, về một nghĩa nào đó của từ này, bạc chắc chắn rẻ hơn vàng nhiều nhưng về một nghĩa khác, hiện nay trên thị trường Tây Ban Nha vàng có thể rẻ hơn bạc chút ít. Một thứ hàng hóa có thể được xem là rẻ hay đắt không thể chỉ theo giá tuyệt đối cao hay thấp mà tùy theo giá đó cao hơn nhiều hay ít so với giá thấp nhất, mà với giá đó người ta có thê mang thứ hàng đó ra chợ bán trong một thời gian khá dài. Giá thấp nhất này là giá vừa đủ hoàn lại, với một lợi nhuận vừa phải, số tiền vốn sử dụng để sản xuất và mang thứ hàng hóa đó ra bán ở thị trường. Đó là giá không có khả năng trả tiền thuê đất cho điền chủ, mà tiền thuê đất hòa nhập hoàn toàn vào tiền công lao động và lợi nhuận. Nhưng

trong tình hình hiện nay của thị trường Tây Ban Nha, so với bạc thì vàng gần hơn với giá thấp nhất này. Thuế của nhà vua Tây Ban Nha đánh vào vàng chỉ là 1/20 kim loại chuẩn hay là 5%, trong khi đó thuế của nhà vua đánh vào bạc lên tới 1/10 kim loại chuẩn hay là 10%. Người ta còn nhận xét là những thứ thuế này còn bao gồm cả tiền thuê phần lớn các mỏ vàng bạc ở Châu Mỹ thuộc quyền Tây Ban Nha cai trị, và số tiền phải trả cho mỏ vàng còn rẻ hơn trả cho mỏ bạc. Người khai thác các mỏ vàng chỉ đạt được lợi nhuận ít hơn so với người khai thác mỏ bạc và do đó rất hiếm có người làm giàu và xây dựng nổi cơ đồ. Giá vàng Tây Ban Nha, do đó chỉ đóng được tiền thuê đất mỏ ít hơn và dành được một số lợi nhuận ít hơn, cho nên so với giá bạc thì gần hơn với giá thấp nhất, mà với giá đó có thể đưa vàng tới chợ bán. Khi mọi khoản chi phí đều được tính toán, tổng số lượng của thứ kim loại này trên thị trường Tây Ban Nha hình như khó bán được một cách có lợi như tổng số lượng của thứ kim loại kia. Thuế mà vua Bồ Đào Nha đánh vào vàng của Brazil cũng giống như thuế mà

trước đó vua Tây Ban Nha đánh vào bạc của Mexico và Peru, tức lá 1/5 tổng lượng kim loại chuẩn khai thác được. Cho nên cũng có thể không chắc chắn, liệu toàn bộ khối lượng vàng Châu Mỹ trên thị trường Châu Âu có được bán với cái giá gần hơn với giá thấp nhất so với toàn bộ khối lượng bạc cũng từ Châu Mỹ mang tới.

Giá kim cương và các đá quí khác so với giá vàng thì có thể gần hơn với giá thấp nhất mà với giá đó có thể dễ dàng mang bán đá quý ở trên thị trường.

Thuế đánh vào những thứ quý hiếm hất, tuy chỉ là những đồ xa xỉ và không cần thiết, nhưng mang lại một nguồn thu quan trọng cho nhà nước như thế đánh vào bạc. Thuế đó không bao giờ giảm bớt đi chừng nào mà người khai thác còn nộp được. Nhưng trên thực tế năm 1736, do không có khả năng nộp thuế, cho nên nhà vua đã phải giảm thuế từ 1/5 xuống còn 1/10 và sẽ còn có lúc phải giảm hơn nữa, cũng chẳng khác gì khi giảm thuế vàng xuống còn 1/20. Phải thừa nhận rằng các mỏ bạc ở Châu Mỹ thuộc Tây Ban Nha, cũng như nhiều mỏ khác, ngày càng

mất nhiều phí tổn khai thác hơn trước, do độ sâu ngày càng lớn, do phải hút nước từ mỏ ra ngoài và cung cấp không khí cho công nhân làm việc ở dưới lòng đất. Số phí tổn về các mặt này ngày càng lớn đến mức khó có thể thu được lợi nhuận đủ để đền bù số tiền vốn bỏ ra và nộp đủ thuế cho nhà vua.

Những nguyên nhân gây ra sự khan hiếm bạc ngày càng lớn (vì một thứ hàng hóa được xem là khan hiếm khi muốn mua thứ hàng đó đòi hỏi phải mất công tìm kiếm và phải trả giá đắt hơn trước) sẽ gây ra một trong ba hiện tượng sau đây: thứ nhất, các phí tổn khai thác phải được hoàn toàn bù đắp bằng việc tăng giá kim loại; thứ hai, phí tổn đó phải được hoàn toàn bù đắp bằng việc giảm thuế đánh vào bạc; và thứ ba, phí tổn đó phải được đền bù một phần bằng cách thứ nhất và một phần bằng cách thứ hai. Cách thứ ba này có khả năng làm được. Vì vàng tăng giá theo tỷ lệ cân xứng với bạc, bất kể vàng được giảm thuế khá nhiều so với bạc, cho nên bạc có thể tăng giá theo tỷ lệ cân xứng với sức lao động bỏ ra và với giá các loại hàng hóa khác,

đó là chưa nói đến bạc cũng phải được giảm thuế như vàng.

Sự giảm thuế liên tiếp như vậy, mặc dù nó không có tác động ngăn chặn hoàn toàn, nhưng tất nhiên cũng làm chậm đi ít nhiều việc tăng giá trị bạc trên thị trường Châu Âu. Cũng do việc giảm thuế như vậy, nhiều mỏ có thể lại được khai thác, mặc dù trước đây người ta không thể làm được vì không đủ khả năng đóng thuế theo mức cũ, do đó số lượng bạc hàng năm mang bán trên thị trường luôn phải nhiều hơn trước một ít, và cũng vì thế mà giá cả cũng thấp hơn trước.

Do việc giảm thuế năm 1736, giá bạc trên thị trường Châu Âu, mặc dù ngày đó có thể chưa hạ xuống so với trước khi giảm thuế, nhưng chắc chắn ít nhất đã giảm bớt 10% so với giá mà lẽ ra phải bán nếu như triều đình Tây Ban Nha cứ tiếp tục thu thuế theo mức cũ. Bất chấp sự giảm thuế này, giá trị cũng đã bắt đầu tăng lên một ít trong thế kỷ này trên thị trường Châu Âu; những sự kiện và lý do được đưa ra trên đây làm cho tôi tin điều đó, hay nói một cách đúng hơn là nghi ngờ và phỏng đoán điều đó vì thấy đó là ý kiến

tốt nhất mà tôi có thể có được về vấn đề nay. Sự tăng giá bạc, dù cho rằng đã xảy ra đi chăng nữa, cho tới này cũng rất nhỏ nhoi, cho nên mọi người thấy chưa thật chắc chắn rằng đó là một sự kiện đã xảy ra, mà là một sự kiện ngược lại đã xảy ra hoặc giá trị của bạc có thể còn tiếp tục hạ trên thị trường Châu Âu.

Tuy nhiên, cũng cần nhận định rằng dù cho số lượng vàng bạc nhập hàng năm là bao nhiêu đi chăng nữa, chắc cũng phải có một thời kỳ nào đó khi số tiêu dùng hàng năm các kim loại đó ngang với số lượng nhập. Sức tiêu thụ các kim loại quý đó phải tăng theo mức khai thác được ngày càng nhiều. Cũng do khối lượng kim loại khai thác được nhiều hơn trước, nên giá trị của chúng có phần giảm đi. Sau một thời gian nào đó, mức tiêu dùng hàng năm những kim loại đó trở nên ngang bằng với số lượng nhập hàng năm, miễn là số lượng nhập không được tiếp tục tăng lên, mà hiện nay chúng ta thấy trường hợp như vậy chưa xảy ra.

Nếu, khi lượng tiêu thụ hàng năm ngang bằng với lượng nhập hàng năm, số lượng nhập

hàng năm dần dần giảm đi, tức tiêu dùng hàng năm đến một lúc nào đó có thể vượt quá lượng nhập hàng năm. Khối lượng kim loại đó có thể dần dần giảm bớt đi, và vì thế giá trị của nó được tăng lên cho đến khi mà số lượng nhập trở lại tình trạng tĩnh lập, mức tiêu dùng sẽ dần dần thích ứng với số lượng nhập hàng năm đó.

NHỮNG CĂN CỨ CHO SỰ NGHI NGỜ BẰNG GIÁ TRỊ BẠC HÃY CÒN TIẾP TỤC GIẢM XUỐNG

Sự giàu có ở Châu Âu tiếp tục tăng, và dân chúng có sự nhận định rằng số lượng các kim loại quý hiếm tất nhiên tăng lên cùng với sự giàu có của đất nước, và cũng vì thế mà giá trị của các kim loại đó tất yếu phải giảm sút chừng nào số lượng của chúng tăng lên. Điều đó làm cho nhiều người tin rằng giá trị của chúng còn tiếp tục giảm sút trên thị trường Châu Âu, và

hơn thế nữa, giá các sản phẩm thô lấy từ đất ngày càng tăng lên, lại khẳng định thêm niềm tin đó của họ.

Thực ra, việc tăng số lượng các kim loại quý ở bất kỳ nước nào đã đạt được sự giàu sang, không có chiều hướng giảm bớt giá trị của chúng, tôi đã cố gắng chứng minh điều đó từ trước. Vàng bạc tất nhiên thường dốc vào các nước giàu có, cũng vì lý do như là các loại đồ dùng sang trọng, đắt tiền và các vật quý hiếm dốc vào các nước đó. Không phải các thứ đó ở các nước ấy được bán với giá rẻ hơn ở các nước nghèo, mà vì ở các nước giàu chúng thường được bán với giá đắt hơn, hoặc chúng bán được giá hơn so với những nơi khác. Chính giá cả cao đã hấp dẫn chúng, và chừng nào tính ưu việt này không còn nữa thì các đồ vật đó cũng chẳng còn được mang đến bán ở đó nữa.

Trừ ngũ cốc và các thứ rau quả do con người trồng trọt để nuôi sống mình và đồng loại, tất cả các loại sản phẩm ở dạng thô khác như gia súc, gia cầm, các muông thú săn bắn, các vật hóa thạch hữu ích và các khoảng sản lấy từ lòng

đất... tất nhiên ngày càng bán với giá đắt hơn khi xã hội tiến lên trong sự giàu sang phú quý. Tôi cũng đã cố gắng trình bày điều này rồi. Mặc dù những sản phẩm như vậy đổi được một số lượng bạc lớn hơn trước đây, nhưng cũng không vì lẽ đó mà bạc đã trở nên thực sư rẻ hơn hoặc thuê mướn được ít nhân công hơn trước; nhưng nói đúng ra, các sản phẩm đó chính tự nó đã trở nên đắt hơn hoặc sẽ đổi được một lượng lao động nhiều hơn trước. Không chỉ giá danh nghĩa mà cả giá thực tế của các sản phẩm đó đã tăng lên theo sự tiến lên của xã hội. Sự tăng lên về giá danh nghĩa của các sản phẩm đó là hậu quả không phải của việc giảm giá trị của bạc, mà chính là của sự gia tăng về giá thực tế của những sản phẩm đó.

NHỮNG TÁC ĐỘNG KHÁC NHAU CỦA QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN ĐỐI VỚI BA LOẠI SẢN PHẨM THÔ KHÁC

NHAU

Các loại sản phẩm ở dạng thô này có thể chia thành ba loại. Loại thứ nhất bao gồm những sản phẩm mà sự siêng năng cần mẫn của con người ít khi làm tăng số lượng của chúng được. Loại thứ hai bao gồm những sản phẩm có thể nhân lên theo nhu cầu. Loại thứ ba là những sản phẩm mà đối với chúng sự cần mẫn siêng năng của con người bị hạn chế hoặc khó mang lại hiệu quả chắc chắn. Trong quá trình xã hội tiến lên giàu sang phú quý, giá thực tế của loại sản phẩm thứ nhất có thể tăng lên đến bất kỳ mức độ quá đáng nào, và nó hình như không bị hạn chế hoặc khó mang lại hiệu quả chắc chắn. Trong quá trình xã hội tiến lên giàu sang phú quý, giá thực tế của loại sản phầm thứ nhất có thể tăng lên đến bất kỳ mức độ quá đáng nào, và nó hình như không bị hạn chế bởi bất kỳ ranh giới nào. Giá của loại sản phầm thứ hai, mặc dù có thể tăng lên rất nhiều, tuy nhiên vẫn có một thứ ranh giới nào đó mà nó không thể vượt qua được trong một khoảng thời gian khá dài. Giá

của loại sản phẩm thứ ba, mặc dù có xu hướng là tăng lên theo đã tiến bộ của xã hội, tuy nhiên vẫn trong đã tiến bộ ấy nó có thể đôi khi bị tụt xuống, đôi khi vẫn cứ tiếp tục giữ nguyên như vậy và đôi khi tăng lên, ít hay nhiều tùy theo những sự ngẫu nhiên đã làm cho các cố gắng lao động của con người trong quá trình gia tăng số lượng loại sản phẩm ở dạng thô này, đạt thành công nhiều hay ít.

LOẠI THỨ NHẤT

Loại thứ nhất của sản phẩm ở dạng thô mà giá của nó tăng lên cùng với sự tiến bộ của xã hội, là loại mà sự siêng năng, cần mẫn của con người không có khả năng làm tăng lên được về mặt số lượng. Nó bao gồm các vật mà thiên nhiên chỉ sản xuất ra một số lượng nhất định rất dễ hỏng, cho nên không thể tích trữ các sản phẩm này từ nhiều mùa vụ khác nhau. Đó là những loại chim, cá quý hiếm, các loại muông thú, nhất là các loại chim luôn luôn thay đổi nơi sinh sống tùy theo thời tiết... Khi mà của cải và mức sống sang

trọng được tăng lên thì người ta muốn có những sản phẩm đó như một thứ đồ giả trí xa xí, và nhu cầu đó của người giàu ngày càng tăng, và con người dù cố gắng và siêng năng đến mấy cũng không thế nào tăng số lượng cung cấp các mặt hàng quý, hiếm đó vượt quá số lượng đã có trước khi nhu cầu đó tăng. Số lượng các thứ sản phẩm đó không thay đổi hoặc gần như không thay đổi, trong khi đó thì người ta lại thi nhau mua cho bằng được các thứ quý hiếm đó để làm cảnh, cho nên giá của các thứ sản phẩm đó tùy thuộc vào số cầu và có thể tăng lên một cách quá đáng không thể ngờ tới được và hình như không có giới hạn nào cả. Nếu con chim sẽ gà trở thành một cái mốt được nhiều người ưa thích, và có thể bán tới 20 guinea 1 con, thì cũng không một ai dù siêng năng, cần mẫn đến đâu, cũng không thể làm tăng số chim này nhiều hơn số chim hiện có. Người ta cũng nhớ lại những người La Mã, trong thời kỳ huy hoàng nhất của đế chế, đã trả giá rất cao để mua các loại chim và cá quý, hiếm. Những giá cao đó tất nhiên không phải là hậu quả của bạc bị xuống giá thời bấy giờ, mà

chính là do sự khan hiếm những vật quý, vật hiếm và cảnh lạ làm cho giá cả tăng lên cao vọt như vậy.

Ở La Mã trong một thời gian trước và sau sự sụp đổ của nước cộng hòa, bạc được bán với giá cao so với ở phần lớn các nước Châu Âu hiện nay. Ba sestertium (đông tiền cổ La Mã có giá trị bằng ¼ denarius), bằng khoảng 6 penny sterling, là giá trả cho một peck (độ 9 lít) lúa mì đã chịu thuế thập phân ở Sicily. Giá này tuy nhiên thấp hơn giá trung bình ở thị trường. Người trại chủ ở Sicily bị buộc phải bán lúa mì với giá đó, được xem như là đã đóng thuế (bằng 1/10 giá trị lúa). Tuy nhiên, khi người La Mã cần mua nhiều ngũ cốc hơn so với số lượng phải chịu thuế thập phân, thì họ buộc phải trả giá 4 sestertium, hoặc 8 penny sterling, cho một peck (khoảng 9 lít), và giá này được xem là vừa phải, hợp lý, tức là giá trung bình thời bấy giờ. Giá này bằng khoảng 21 shilling một góc tạ Anh. 28 shilling một góc tạ Anh là giá trung bình thường bán theo hợp đồng cung cấp lúa mì ở Anh trước những năm khan hiếm gần đây nhất, nhưng lúa

mì Anh chất lượng kém hơn lúa mì Sicily và thường bán với giá rẻ hơn trên thị trường Châu Âu.

Vì thế, ngược lại, giá trị bạc vào thời kỳ cổ xưa đó so với giá bạc vào thời kỳ hiện tại chắc phải là ở tỷ lệ ba so với bốn, nghĩa là ba ounce bạc chắc hẳn đã mua được một số lượng hàng hóa hay thuê mướn được một số nhân công mà thời này phải cần tới bốn ounce bạc. Khi chúng ta đọc trong tác nhân của Pliny rằng Seius mua một con chim sơn ca lông trắng để làm tặng phẩm dâng lên cho nữ hoàng Agrippina với giá 6000 sestertium, nghĩa là có giá trị bằng khoảng 50 bảng Anh theo thời giá hiện nay, và Asinius Celer mua một con cá phèn với giá 8000 Sestertium bằng khoảng 66 bảng 13 shilling 4 penny theo thời giá hiện nay, và Asinius Celer đã mua con cá phèn với một số tiền ngang với 88 bảng 17 shilling 9,5 penny theo thời giá hiện nay. Vậy, các giá mua quá đáng nói trên, không phải là do có sự thừa thãi về bạc cũng như sự dư thừa về sức lao động và các phương tiện nuôi sống mà người La Mã có, ít hơn rất nhiều so với

số lượng bạc mà một lượng tương đương về lao động và các phương tiện sinh sống hiện nay có thể mang lại cho họ.

LOẠI THỨ HAI

Loại thứ hai của sản phẩm ở dạng thô mà giá của chúng tăng lên cùng với sự tiến bộ của xã hội, là những sản phẩm mà con người bằng sự siêng năng cần mẫn có thể sản xuất được nhiều để đáp ứng nhu cầu của đời sống. Nó bao gồm các cây cối và động vật có ích mà, ở các nước không trồng trọt, thiên nhiên đã cung cấp một cách quá ư thừa thãi đến mức chúng không có hoặc chỉ có một giá trị nhỏ nhoi mà thôi, và khi ngành trồng trọt được hình thành và ngày càng tăng tiến, thì chúng buộc phải nhường chỗ cho các loại sản phẩm sinh lợi hơn.

Trong một thời kỳ dài trong quá trình tiến lên và đổi mới phương thức canh tác, số lượng các cây cối có ích này liên tục giảm đi, trong khi đó thì nhu cầu về chúng lại liên tục tăng. Giá trị thực tế của chúng cứ tăng dần tới mức mà

chúng cũng trở nên những loại sản phẩm sinh lợi như các thứ khác mà con người sản sinh ra bằng sức lao động của mình trên những mảnh đất màu mỡ, phì nhiêu nhất. Khi giá trị thực tế của chúng đã lên đến mức rất cao, thì không thể nào cứ tiếp tục cao mãi lên được, vì như thế người ta sẽ dùng đất đai và sức lao động để tăng số lượng của chúng.

Khi giá súc vật tăng cao tới mức người ta thấy việc trồng cỏ nuôi gia súc cùng có lợi như việc trồng lúa nuôi sống con người thì gia súc vật sẽ chững lại và không thể lên cao hơn được nữa. Nếu giá súc vật cứ lên, thì tất nhiên đất trồng thóc lúa sẽ chuyển thành cánh đồng cỏ nuôi gia súc. Việc mở rộng canh tác bằng cách giảm bớt số lượng cánh đồng cỏ, làm giảm lượng thịt cung cấp cho thị trường. Giá thịt và giá gia súc sẽ dần dần tăng lên tới mức người trồng trọt cảm thấy tốt hơn nên chuyển sang chăn nuôi và biến đất trồng ngũ cốc thành đất trồng cỏ nuôi gia súc. Nhưng trong quá trình phát triển xã hội ít khi cày cấy trồng trọt được mở rộng đến mức làm cho giá súc vật tăng lên cao quá như vây.

Cũng có một vài nơi ở Châu Âu mà ở đó giá gia súc chưa đạt tới mức cao này. Ví dụ, ở xứ Scotland trước khi liên hiệp với vương quốc Anh, giá gia súc cũng không tăng lên được tới giá cao. Nếu như gia súc của xứ Scotland chỉ hạn chế trên thị trường trong nước mà ở đó những cánh đồng cỏ rộng lớn chỉ có thể dùng để chăn nuôi chứ chẳng phải để trồng trọt được sản phẩm gì khác, thì giá gia súc không thể cao đến mức người ta thấy có lợi là nên bỏ đất trồng ngũ cốc để trồng cả cả. Ở Anh người ta nhận thấy rằng ở các vùng lân cận London, giá gia súc tăng đến mức cao này vào đầu thế kỷ trước , nhưng mãi về sau này nó mới tăng cao như vậy ở các tỉnh xa hơn, nhưng ở một số tỉnh giá gia súc không lên cao như vậy. Vậy trong số những sản phẩm ở dạng thô thuộc loại thứ hai này, gia súc có lẽ là loại mà giá cả tăng lên tới mức cao như vậy trong quá trình đất nước chuyển biến và tiến lên.

Cho đến khi giá gia súc tăng lên tới mức cao, chúng ta thấy không phải phần lớn đất đai, dù là loại đất cho năng suất cao nhất, được nông

dân sử dụng triệt để vào công việc cày cấy trồng trọt. Tại tất cả các trang trại nằm ở xa tỉnh thành mà phân bón khó có thể chuyện chở tới, số lượng đất đai được chăm bón tốt chỉ tương xứng với số lượng phân bón mà bản thân trang trại đó có được, và phân bón thì lại tỷ lệ với số lượng gia súc chăn nuôi trong trang trại đó. Đất đai trồng trọt được bón bằng phân gia súc chăn thả ở ngay tại đó ngoài vụ mùa hoặc bằng cách chở phân từ các chuồng nuôi gia súc ra bón. Nhưng trừ khi giá gia súc đủ để trả tiền thuê đất và lợi nhuận của đất đai trồng trọt, người chủ trại không thể có khả năng chăn thả gia súc trên đất đó và hơn nữa họ cũng chẳng có khả năng nuôi gia súc trong các chuồng trại.

Chỉ với sản phẩm của đất đai đã được chăm bón và cày cấy tốt thì gia súc mới có đủ thức ăn để nuôi trong các chuồng trại. Nếu như giá gia súc không đủ để trả cho sản phẩm của đất đai được chăm bón và cày cấy tốt, khi gia súc được chăn thả trên đất đó, thì giá gia súc lại càng không đủ để trả công cho người lạo động thu hoạch thức ăn giá súc và mang tới cho chúng tại

chuồng trại. Trong các trường hợp này, tất nhiên, người ta thấy không có lãi nếu nuôi gia súc nhiều hơn số lượng cần thiết để cày ruộng, cho nên phân bón sẽ thiếu và một phần đất bị bỏ hoang.

Trang trại mặc dù không đủ đàn gia súc để đáp ứng những yêu cầu về trồng trọt mở rộng, toàn diện, nhưng lại quá đầy đủ để làm ra sản lượng thực tế. Tuy nhiên, một phần đất bỏ hoang hóa này, sau khi dùng để chăn thả gia súc theo cách thiếu thốn như vậy trong sáu, bảy năm, có thể lại được cày bừa, trồng trọt và khi nó cho một vài vụ yến mạch với sản lượng không tốt lắm hoặc cho một vài vụ ngũ cốc khác thì lại trở nên cằn cỗi, nó lại được sử dụng vào việc chăn thả gia súc như trước kia, và một phần đất khác lại được cày bừa và sử dụng như vừa nói ở trên. Đó là phương pháp quản lý canh tác của các vùng thấp thuộc xứ Scotland trước khi vào khối liên hiệp Anh. Những đất đai được bón và chăm sóc tốt ít khi chiếm quá 1/3 hay ¼ toàn thể đất đai của trang trại và đôi khi còn không được tới 1/5 hay 1/6 của số đất đai đó.

Phần còn lại chẳng bao giờ được bón phân, nhưng một phần trong số đất đó thì thay phiên nhau để canh tác và sau đó thì trở thành cằn cỗi. Theo phương pháp quản lý canh tác như thế, thật là quá rõ, cái phần đất đai có khả năng cày cấy trồng trọt tốt của xứ Scotland cũng chỉ có thể mang lại một hiệu suất thấp so với khả năng sinh sản thực tế của nó. Phương pháp canh tác đó dù bất lợi thế nào đi chăng nữa, nhưng giá gia súc rẻ đã làm cho phương pháp đó hầu như không thể tránh được. Có hai cản trở đối với công việc thiết lập một phương pháp canh tác mới, một là nghèo, không đủ tiền mua gia súc, hai là chưa có thời gian cải tạo đất để có đủ thức ăn cho gia súc.

Tăng đàn gia súc và cải thiện đất đai là hai việc phải làm song song, và việc này không thể làm trước hay vượt việc kia được. Không tăng đàn gia súc, khó có thể cải tạo ruộng đất, và không thể nào tăng đàn gia súc nếu không cải tạo ruộng đất, nếu không thế thì đất đai sản xuất không đủ nuôi đàn gia súc. Những sự cản trở này đối với việc thiết lập một hệ thống quản

lý trồng trọt, chăn nuôi tốt hơn chỉ có thể đạt được bằng một sự căn cơ, tiết kiệm, siêng năng và cần mẫn. Một nửa thế kỷ hay một thế kỷ nữa sẽ trôi qua trước khi chế độ trồng trọt chăn nuôi cũ đang dần dần mất đi, sẽ hoàn toàn bị loại bỏ ở tất cả mọi nơi trên đất nước. Có thể nói, cái mặt thuận lợi nhất về buôn bán mà xứ Scotland đã nhận được qua việc liên hiệp với vương quốc Anh, đó là việc tăng giá gia súc, và đó là điều lớn nhất mà xứ này thu được. Điều này không những nâng cao giá trị ruộng đất ở các vùng cao, mà có lẽ còn là nguyên nhân chính để phát triển vùng đất thấp nữa.

Tại các thuộc địa mới có rất nhiều đất đai bỏ hoang mà từ bao đời nay chẳng thể dùng làm gì ngoài việc chăn nuôi gia súc mà càng nhiều đất đai bỏ hoang bao nhiêu thì gia súc chăn nuôi thả rông lại càng rẻ bấy nhiêu. Mặc dù gia súc của các thuộc địa Châu Âu ở Châu Mỹ đều mang từ Châu Âu sang, nhưng vì cánh đồng cỏ rộng rãi mênh mông đã làm cho chúng sinh sản và nhân lên nhanh chóng, và do đó, giá trị của chúng xuống thấp tới mức gần như không còn gì

nữa, đến nỗi các con ngựa cứ tha hồ chạy rông trên các cánh đồng và trong các cánh rừng mà chăng có người chủ nào nghĩ đến việc đòi hỏi quyền sở hữu chúng. Phải mất một thời gian dài sau khi thiết lập các thuộc địa như vậy người ta mới thấy có lợi trong việc chăn nuôi gia súc bằng sản phẩm của đất đai được trồng trọt. Do đó, những lý do giống nhau như đã từng nói đến ở trên –việc thiếu phân bón và sự mất cân đối giữa đàn gia súc dùng cho trồng trọt và đất dai dành cho nông nghiệp tại các thuộc đại này – có thể dẫn đến một hệ thống quản lý na ná như đã thấy ở nhiều nơi tại xứ Scotland. Ông Kalm, một nhà du lịch Thuỵ Điển, khi tường thuật về nghề nông ở một vài thuộc địa của Anh ở Bắc Mỹ như ông ta khó tìm thấy ở đó tính chất của dân tộc Anh là một dân tộc rất thông thạo về các ngành nông nghiệp. Ông nói, họ ít khi bón ruộng ngũ cốc, và khi thấy một mảnh đất đã trở nên cằn cỗi do đã trải qua nhiều vụ trồng trọt thì họ lập tức chuyển sang cày cấy trồng trọ ở một mảnh đất mới, và khi mảnh này lại cạn kiệt thì họ lại chuyển đến một mảnh thứ ba và cứ tiếp tục như

thế. Gia súc thì họ bỏ mặc thả rông trong rừng và trên những cánh đồng hoang vu mà ở đó chúng ăn không đủ no. Loại cỏ mọc hàng năm là loại cỏ mọc tự nhiên tốt nhất ở Bắc Mỹ, và khi người Châu Âu đặt chân lần đầu tiên lên đất Châu Mỹ, họ thường trồng cỏ rất dày và mọc cao đến 3 hoặc 4 phút (đơn vị đo chiều dài Anh bằng 0,3048m). Một mảnh đất không đủ nuôi một con bò sữa, ông ta tường thuật rõ như vậy, nhưng ông tin rằng trước kia mảnh đất đó có thể nuôi được 4 con bò sữa, mỗi con đã có thể cho một lượng sữa gấp bốn lần con bò hiện nay. Theo ý kiến ông ta, do đồng cỏ ngày càng không còn màu mỡ như trước, cho nên gia súc nuôi ngày càng trở nên thoái hóa từ thế hệ này sang thế hệ khác. Những con bò sữa đó chắc hẳn cũng chẳng khác gì giống bò sữa còi cọc 30-40 trước đây mà người ta thường thấy ở xứ Scotland, và hiện nay người ta đang cố gắng phục hội lại giống bò này tại phần lớn các vùng đất thấp chủ yếu không phải bằng việc phối giống, mặc dù cách này đã được sử dụng ở một vài nơi, mà bằng phương pháp nuôi dưỡng đầy đủ chất hơn.

Mặc dù đến cuối quá trình cải tạo đổi mới, gia súc mới đem lại cái giá cao và người ta thấy có lợi là nên canh tác để sản xuất thức ăn nuôi chúng, nhưng trong các sản phẩm thô thuộc loại thứ hai, gia súc là sản phẩm đầu tiên có khả năng mang lại giá cao này, vì chỉ khi nào chăn nuôi trở thành một ngành sinh lợi thì mới có thể đạt được những tiến bộ và đổi mới mà hiện nay nhiều nước ở Châu Âu đã dành được.

Nếu như gia súc là sản phẩm đầu tiên mang lại giá cao, thì thịt hươu, thịt nai là một trong những sản phẩm thô cuối cùng thuộc loại hai mà mang lại giá cáo. Giá thịt hươu, thịt nai ở Anh, dù cho giá cao đến mức nào đi chăng nữa, thì cũng hầu như không đủ để bù đắp chi phí cho việc xây dựng và bảo trì vườn hươu, nai, như nhiều người có kinh nghiệm về nuôi giống thú rừng nào cho biết. Nếu như nuôi hươu nai không quá tốn kém thì nó đã trở thành một ngành chăn nuôi thông thường, chẳng khác gì người La Mã trước kia nuôi loại chim nhỏ tên là Turdi. Theo lời ông Varro và ông Columelia, đó là một nghề mang lại khá nhiều tiền lời. Nếu thịt hươu,

nai tiếp tục được mọi người ưa thích, nước Anh sẽ tăng thêm sự giàu sang, phú quý như thời gian qua, thì giá thịt hươu nai chắc là còn có thể tăng cao hơn hiện nay rất nhiều.

Giữa thời kỳ tiến bộ và đổi mới, mà trong đó giá gia súc được nâng lên mức cao nhất, và thời kỳ, khi thứ thịt hươu nai xa xỉ cũng đạt được giá cao không ai ngờ tới, tồn tại một khoảng thời gian dài mà trong đó nhiều sản phẩm hoang dã khác nữa cũng dần dần được mọi người ưa chuộng và bán được giá cao nhất có thể, dù sớm hay mượn, tùy theo từng hoàn cảnh và trường hợp khác nhau.

Như vậy, cám bã của vựa thóc cũng như những đồ vứt bỏ của chuồng trại được sử dụng để nuôi gia cầm tại các trang trại. Những loại gà vịt chim muông nuôi bằng các đồ đáng lẽ ra phải mang đồ vứt đi và chỉ sử dụng vì mục đích tiết kiệm đã làm cho người chủ trại hầu như chẳng tốn kém gì, cho nên được bán với giá rất rẻ. Người chủ trại thu lời mà chẳng phải mất gì, và giá cũng chẳng quá thấp để làm cho người đó cảm thấy nuôi nhiều mà không có lợi gì. Nhưng

ở các nước mà trồng trọt không được chú trọng và hơn nữa số dân cư thưa thớt, các loại gia cầm nuôi không phải chi phí gì, nhiều khi hoàn toàn đủ để đáp ứng cho nhu cầu của mọi người. Trong hoàn cảnh này, gia cầm thường rẻ cũng như thịt gia súc hay bất kỳ loại thực phẩm động vật nào khác. Nhưng tổng số gia cầm mà trang trại nuôi chẳng tốn kém gì về mặt thức ăn, tất nhiên cũng không thể bằng số lượng thịt gia súc được, mà ít hơn nhiều. Trong thời kỳ giàu sang và đời sống xa hoa ngày càng tăng, và cũng do kết quả của đổi mới về trồng trọt, giá gia cầm dần dần tăng lên hơn giá thịt gia súc và gia cầm ngày càng được ưa chuộng và bán được giá cao, đến mức người ta thấy có lợi phải làm ra thức ăn để nuôi gia cầm. Khi giá gia cầm cao tới mức như vậy, tất nhiên nó phải chững lại và không thể tăng lên hơn nữa. Vì nếu tăng nữa thì người nông dân sẽ dành thêm đất để sản xuất thức ăn cho chúng. Tại một vài tỉnh của nước Pháp, việc nuôi gia cầm được xem như một ngành quan trọng trong nền kinh tế nông thôn và nó mang lại lợi nhuận khá nhiều cho họ, cho nên họ sẵn

sàng trồng thêm ngô và kiều mạch để nuôi gà vịt, chim để bán. Một người chủ trại trung bình nhiều khi nuôi tới 400 con gà, vịt trong sân nuôi của họ. Ở Anh, chăn nuôi gia cầm chưa được nông dân xem là một vấn đề quan trọng như ở Pháp. Và vì thế, giá gia cầm đắt hơn ở Anh so với Pháp, và Anh mua một số lượng gia cầm đáng kể của Pháp để cung cấp cho nhu cầu đời sống nhân dân. Giá các loại lương thực động vật thường bao giờ cũng đắt nhất ngay trước khi có sự trồng trọt phổ biến để sản xuất thức ăn nuôi gia súc, gia cầm. Trước khi sự trồng trọt để hổ trợ chăn nuôi trở thành một lệ thường, thì tất nhiên sự khan hiếm phải nâng cao giá của các loại thịt đó. Sau khi mọi người nông dân thấy rõ lợi ích của công việc chăn nuôi, họ nghĩ ra những phương pháp sản xuất thức ăn cho súc vật có lợi nhất, và như thế, họ có thể sử dụng cùng một khoang đất mà làm ra được nhiều thức ăn hơn cho gia súc, gia cầm. Khi nuôi được nhiều, tất nhiên, các trại chủ không những phải bán với giá thấp hơn, mà còn do cải tiến được phương pháp chăn nuôi và trồng trọt, nên họ

còn có khả năng bán các sản phẩm của họ với giả rẻ hơn nữa vì nếu không bán rẻ thì chăn nuôi không thể tiếp tục phát triển lên được. Cũng vì lí do đó mà chúng ta thấy các trại chủ đã trồng cỏ ba lá, củ cải, cà rốt, cải bắp… để chăn nuôi và đãi làm cho thịt ở thị trường London hạ xuống một phần nào dưới mức ở đầu thế kỷ trước.

Giống lợn mà thức ăn của chúng là các thức ăn phế thải của các vật nuôi có ích khác, đầu tiên cũng chẳng khác gì gia cầm, được xem là một vật nuôi có tính cách tiết kiệm các đồ thừa phải bỏ đi trong trang trại. Chừng nào các con vật này được nuôi với ít phí tổn mà lại đủ cung cấp cho nhu cầu của thị trường, thịt lợn được bán với giá rẻ hơn nhiều so với loại thịt khác. Nhưng khi nhu cầu tiêu thụ thịt lợn tăng lên, vượt quá số cung, các trải chủ thấy cần thiết phải nuôi lợn lấy thịt bằng cách cho chúng ăn các thức ăn cần thiết và đầy đủ để vỗ béo, cũng như họ đã làm đối với các loại súc vật và gà vịt. Giá tất nhiên, phải tăng lên, và cao hoặc thấp hơn thịt các loại súc vật khác là tùy theo điều kiện thiên nhiên của đất nước và tình hình chăn

nuôi làm cho thức ăn nuôi lợn đắt hơn nhiều hay ít so với thức ăn của các loại gia súc khác. Theo lời ông Buffon, ở Pháp giá thịt lợn gần ngang với giá thịt bò. Ở Anh giá thịt lợn hiện nay đã cao hơn trước.

Giá thịt lợn và gia cầm tăng cao ở Anh thường được gán cho việc giảm số người sống ở nông thôn cũng như số người chủ đất nhỏ. Sự kiện này báo trước việc cải tiến chăn nuôi, trồng trọt và đồng thời góp phần làm cho giá của các mặt hàng này tăng vừa sớm hơn, vừa nhanh hơn so với trường hợp không xảy ra sự kiện đó. Vì một gia đình nghèo nhất thường có thể nuôi được một con mèo hay một con chó mà chẳng thấy đó là một sự tốn kém gì cho họ, thì những người chủ nghèo nhất cũng có thể nuôi một số gia cầm, một con lợn nái và một vài con lợn con, đó là một việc thông thường không khó khăn gì cả. Nhưng thức ăn thừa bỏ đi, sữa và bơ họ không còn dùng nữa, cung cấp cho các vật nuôi đó một phần thức ăn và số thức ăn còn lại, học có thể tìm, mót được ở những cánh đồng xung quanh mà chẳng làm hại gì đến lợi ích của ai cả.

Do số người sống ở nông thôn và số điền chủ nhỏ ngày càng giảm bớt, cho nên số vật nuôi không tốn kém thức ăn đó cũng giảm sút, và do đó chẳng có gì lạ là giá của các mặt hàng thiết yếu đó phải tăng lên nhanh và sớm hơn so với mức mà đáng lẽ ra chưa đến lúc phải như thế. Chẳng chóng thì chầy, trong quá trình xã hội tiến lên, giá của các loại gia súc, gia cầm đó phải tăng lên tới mức cao nhất hay là mức vừa đủ trả cho các khoản chi phí lao động trồng trọt đất đai để cung cấp cho chúng những thức ăn cần thiết cũng như công lao động và chi phí phải trả trên phần lớn đất canh tác.

Công việc sản xuất bơ sữa, cũng giống như việc nuôi lợn và gia cầm , thoạt đầu cũng chỉ là làm có tính cách tiết kiệm thời gian nhàn rỗi. Các con bò sữa nuôi ở trong trại thường sản xuất ra một lượng sữa nhiều hơn là để nuôi bê và cho việc tiêu dùng của gia đình chủ trại, và chúng thường cho sữa vào một mùa nhất định nào đó. Nhưng sữa rất dễ hỏng, không để được lâu so với các sản phẩm khác của đất. Trong mùa nóng bức, sữa không để quá được 24 giờ, trong khi bò

cho rất nhiều sữa. Người chủ trại tất phải chế biến sữa thành bơ không mặn, dự trữ một phần nhỏ để dùng cho cả tuần lễ và làm bơ mặn để dự trữ cho cả năm và sữa còn chế biến thành pho mát và có thể dự trữ phần lớn trong vài năm. Một phần sản phẩm sữa dành cho gia đình chủ trại. Phần còn lại được mang ra chợ bán với giá cao nhất có thể đạt được. Người chủ trại thường bán được giá, nên sẵn sàng đem ra chợ bán số dư ngoài phần để dùng cho gia đình. Nếu giá bán quá rẻ, anh ta không ngần ngại mà chế biến bơ sữa một cách nhếch nhác và bẩn thỉu và không muốn chế biến trong một phòng riêng cho sạch sẽ và làm luôn bơ sữa ở bếp đầy bụi, khói, rác rưởi như trường hợp thường thấy ở các nơi làm bơ sữa của các chủ trại ở xứ Scotland ba, bốn mươi năm trước đây và bây giờ tình trạng này hãy còn tồn tại ở khá nhiều nơi trong xứ này. Những nguyên nhân dẫn đến việc dần dần nâng cao giá thịt gia súc - nhu cầu tiêu dùng tăng (vì đất nước ngày càng phồn vinh hơn trước) và số lượng gia súc, gia cầm nuôi theo cách tiết kiệm chi phí giảm đi – những nguyên nhân đó lại làm

tăng giá các sản phẩm sữa. Do giá bơ, sữa tăng, sức lao động, việc trông nom cơ sở chế biến sữa được trả công xứng đáng, cho nên việc sản xuất sản phẩm sữa được chủ trại chú ý hơn, và chất lượng sản phẩm được nâng cao. Bơ, sữa cuối cùng được bán với giá cao tới mức người chủ trại thấy cần phải sử dụng những cánh đồng màu mỡ và được trồng cỏ tốt nhất để nuôi bò sữa với mục đích sản xuất bơ, sữa ngày càng nhiều và có chất lượng tốt hơn để đem bán. Phải nói rằng, phần lớn các nơi ở Anh bơ sữa bán với giá khá cao, cho nên đất đai màu mỡ dùng vào việc nuôi bò sữa càng nhiều.

Nếu chúng ta không tính đến vùng xung quanh một vài thành phố lớn, thì ở xứ Scotland giá bơ sữa chưa lên cao như vậy, và ở đó các trại chủ rất ít khi sử dụng đất tốt vào việc trồng lương thực để nuôi bò sữa với mục đích sản xuất sản phẩm sữa. Giá các loại sản phẩm này tuy có tăng rất nhiều trong vòng vài năm vừa qua, nhưng thật ra hãy còn quá thấp nên không thể chấp nhận được. Chất lượng sản phẩm bơ, sữa thấp thì giá thấp, tiền nào của nấy. Nhưng chất

lượng thấp này có lẽ là hậu quả của giá bán thấp, hơn là nguyên nhân gây ra giá thấp. Mặc dù chất lượng có khá hơn trước nhiều, phần lớn các mặt hàng bơ sữa mang ra chợ bán trong hoàn cảnh hiện nay không thể bán được với giá cao hơn, và giá hiện nay rõ ràng là không đủ để trả các khoản chi phí về đất đai và lao động cần thiết để sản xuất ra sản phẩm có chất lượng tốt hơn. Tại phần lớn nước Anh, mặc dù giá bơ sữa cao hơn hẳn, việc sản xuất bơ sữa không được xem là một phương pháp sử dụng đất sinh lợi hơn so với trồng ngũ cốc hay vỗ béo gia súc, hai ngành chính của nông nghiệp. Còn ở xứ Scotland, phần lớn các vùng đều xem công việc đó còn kém phần sinh lợi hơn nhiều.

Điều rõ ràng là đất đai của bất kỳ nước nào cũng chỉ có thể cày cấy, trồng trọt làm cho màu mỡ hơn trước, một khi giá của mỗi sản phẩm mà sự siêng năng, cần mẫn của con người buộc phải làm ra trên đất đai đó, đã tăng lên đủ cao để trả cho mọi chi phí về chăm bón và trồng trọt. Để có thể làm được việc đó, giá của mỗi sản phẩm trước hết phải đủ để trả tiền thuê đất

trồng ngũ cốc tốt vì nó là giá để điều chỉnh tiền thuê phần lớn đất trồng trọt khác; và thứ hai, để trả tiền công lao động và mọi chi phí của người chủ trại như chúng đã được trả trên đất trồng ngũ cốc tốt, nói một cách khác, để hoàn lại với lợi nhuận thông thường số vốn của người chủ trại. Việc tăng giá mỗi sản phẩm này phải tiến hành trước khi cải tạo và canh tác đất đai dự tính để làm ra sản phẩm đó. Tiền lãi thu được là mục đích cuối cùng của tất ca mọi sự chăm bón, và sự thua lỗ nhất thiết không thể là kết quả của việc chăm bón, trồng trọt. Nhưng sự thua lỗ tất yếu phải là kết quả của việc chăm bón đất đai để sản xuất ra một sản phẩm mà giá của nó không bao giờ bù lại đủ số chi phí đã bỏ ra. Nếu việc chăm bón và trồng trọt toàn bộ đất đai trong nước là mối lợi chung lớn nhất cho toàn thể cộng đồng, thì việc tăng giá các loại sản phẩm thô không phải là một tai họa cho mọi người, mà cần phải được xem như một điềm báo trước và hiện tượng đồng hành của mối lợi lớn nhất cho toàn thể dân chúng.

Sự tăng lên về giá danh nghĩa hay giá trả

bằng tiền của tất cả các loại sản phẩm thô đó cũng là hậu quả không phải của sự giảm giá trị của bạc mà của sự tăng lên về giá thực tế của các loại sản phẩm đó. Các loại sản phẩm đó đã trở nên tương xứng với một lượng bạc lớn hơn và một lượng lao động và hàng hóa lớn hơn trước. Vì đã phải mất khá nhiều lao động để tạo ra các loại sản phẩm đó, cho nên khi được mang ra chợ bán, chúng tiêu biểu cho một đại lượng lớn hơn hoặc tương đương với một đại lượng lớn hơn.

LOẠI THỨ BA

Sản phẩm thô thuộc loại thứ ba, loại cuối cùng, là những thứ mà hiệu quả tác động của con người để làm tăng số lượng của chúng bị hạn chế hoặc không chắc chắn. Mặc dù giá thực tế của loại sản phẩm thô này có chiều hướng tăng tự nhiên cùng với sự tiến bộ và đổi mới của xã hội, nhưng tùy theo các sự ngẫu nhiên có thể làm cho các nỗ lực của con người nhằm làm tăng số lượng của các sản phẩm đó đạt được kết quả nhiều hay ít, giá đó có khi giảm sút, có khi giữ

nguyên trong các thời kỳ khác nhau của sự tiến bộ và đổi mới và có khi tăng nhiều hoặc ít trong cùng một thời kì.

Có một vài loại sản phẩm thô mà thiên nhiên đã biến thành vật phụ thuộc vào loại khác, do đó số lượng của loại này, mà một nước nào đó có, lại bị hạn chế bởi số lượng của loại kia. Ví dụ, số lượng lông cừu hay da sống (chưa thuộc) mà một nước nào đó có khả năng cung cấp lại tùy thuộc vào số lượng gia súc lớn và nhỏ có trong nước đó. Tình trạng phát triển của nước đó và tính chất của nền công nghiệp ở nước đó tất yếu quyết định số lượng này. Những nguyên nhân đã dần dần nâng giá thịt súc vật như đã nói ở trên, những nguyên nhân đó đáng lẽ ra cũng tác động làm tăng giá lông cừu và da sống theo gần như cùng một tỉ lệ. Chắc là đã xảy ra như thế, nếu trong thời kỳ đầu của sự khởi sắc của xã hội thị trường của lông cừu và da sống bị hạn chế trong những phạm vị nhỏ hẹp như thị trường của thịt. Nhưng thực ra phạm vi hoạt động của thị trường đối với hai loại hàng hóa này lại hết sức khác nhau.

Thị trường tiêu thụ thịt hầu hết ở khắp các nơi đều bị hạn chế trong phạm vi nước sản xuất ra nó. Ireland và một vài nơi ở phần Châu Mỹ thuộc Anh có tiến hành buôn bán một lượng lớn lương thực thực phẩm muối với các nước khác, nhưng đó là những nước duy nhất trong thế giới thương mại đã làm như vậy xuất khẩu sang các nước một phần đáng kể thịt muối.

Trái lại, thị trường lông cừu và da sống ngay từ đầu đã ít khi bị hạn chế trong phạm vị một nước, nơi đã sản xuất ra chúng. Các mặt hàng này rất dễ vận chuyển đi các nước xa xôi, lông cừu thì chưa chế biến và da sống mới chế biến qua loa, vì chúng là những loại vật liệu rất cần thiết cho nền công nghiệp chế tạo của nhiều nước khác.

Ở các nước ít cày cấy trồng trọt và dân cư thưa thớt, giá lông cừu và da sống rất đắt, chỉ chiếm phần rất lớn giá của toàn bộ con vật sống, nhưng ở các nước tiên tiến hơn, dân chúng quen ăn thịt và có nhu cầu về chất dinh dưỡng này, cho nên giá lông cừu và da sống chỉ bằng một phần nhỏ hơn nhiều so với giá con vật sống. Ông

Hume đưa ra nhận xét rằng vào thời kỳ người Saxon, bộ da cừu được đánh giá bằng 2/5 giá trị của con cừu, và cách đánh giá này còn cao hơn nhiều so với tỷ lệ hiện nay. Tại một vài tỉnh của Tây Ban Nha, con cừu thường bị giết chỉ vì bộ da và mỡ của nó. Xác cừu thì thường vứt đi để cho thối rữa trên mặt đất, hoặc bị các con thú khác hay chim quạ ăn. Nếu điều này thỉnh thoảng mới xảy ra ở Tây Ban Nha, nó lại xảy ra hầu như thường xuyên ở Chile, tại Buenos Aires và ở nhiều nơi khác ở Châu Mỹ thuộc Tây Ban Nha mà ở đó những súc vật có sừng thường bị giết vì người ta muốn có bộ lông và mỡ. Điều này cũng xảy ra trước kia hầu như rất thường xuyên tại Hispaniola khi vùng này bị bọn Buccaneers xâm nhập ăn cướp trước khi có những khu định cư đông dân trong những đồn điền của người Pháp (ngày nay được mở rộng dọc theo bờ biển, chiếm toàn bộ nửa vùng phía tây đảo này). Người Tây Ban Nha hiện nay vẫn tiếp tục sinh sống không những phần phía đông của bờ biển mà cả toàn vùng nội địa và ở các vùng đồi núi của đảo này.

Mặc dù trong quá trình tiến lên của xã hội và

dân cư ngày càng đông đúc hơn, giá của một con thú tất nhiên phải tăng lên, tuy nhiên phần tăng giá chủ yếu nhắm vào thịt con vật hơn là vào lông cừu và da sống. Thị trường tiêu thụ thịt trong thời kỳ xã hội còn ở tình trạng hoang sơ chỉ giới hạn trong phạm vi mỗi nước, nơi chăn nuôi gia súc, nhưng cung với đà tiến triển chung và dân số gia tăng, thị trường này được mở rộng hơn, tỷ lệ với sự phát triển và dân số của đất nước. Nhưng thị trường lông cừu và da sống ngay cả khi một nước hãy còn ở trong tình trạng man rợ, đã được mở rộng ra toàn thế giới thương mại, nó có thể rất ít được mở rộng theo cùng tỷ lệ nói trên. Tình hình của thế giới thương mại khi bị tác động nhiều bởi sự phát triển và đổi mới của một nước riêng biệt, và thị trường buôn bán các loại hàng nói trên vẫn giữ nguyên hoặc gần như giữ nguyên hiện trạng như trước, bất kể sự phát triển của một nước nào đó. Nếu như việc chế biến lông cừu và da sống được phát triển ngay tại nước chăn nuôi cừu, thì mặc dù việc chế biến có thể ở gần ngay những vùng chăn nuôi, chứ không ở xa như

trước, giá lông cừu và da sống ít nhất cũng được tăng thêm một lượng bằng cước phí là trước đây phải trả công chuyên chở tới những nước xa xôi để sản xuất, chế tạo. Mặc dù giá các mặt hàng này không tăng theo cùng tỷ lệ với giá thịt, chắc chắn nó cũng phải tăng trong một chừng mực nào đó và tất nhiên nó không thể bị giảm xuống.

Tuy nhiên ở Anh, bất kể tình trạng khá phồn vinh của ngành chế biến lông cừu, giá len của Anh đã hạ xuống đáng kể từ thời vua Edward III đến nay. Có nhiều sổ sách, hồ sơ chứng minh rằng dưới triều đại của vị hoàng thân này (vào giữa thế kỷ thứ 14, hay vào khoảng năm 1939) giá một tod (đơn vị trọng lượng dùng cho lông cừu) hoặc 28 pound Anh lông cừu không kém hơn 10 shilling theo giá tiền thời đó, hoặc tương đương với 6 ounce bạc, thời đó mà tính theo giá bạc thời nay thì tương đương với 30 shilling. Vào thời kỳ này, 21 shilling một tod (bằng 28 pound hay 12.7 kg) có thể được xem là giả phải chăng đối với loại lông cừu tốt của Anh. Do đó, phải thấy rằng giá lông cừu tính bằng tiền dưới thời vua Edward III so với giá bằng tiền thời bây

giờ có tỷ lệ bằng mười trên bảy. Nhưng thực ra giá thực tế của nó còn cao hơn nhiều. Tính với giá 6 shilling 8 penny một góc tạ Anh, thì 10 shilling vào thời cổ xưa đó là giá của 12 giạ Anh lúa mì. Tính theo giá 28 shilling một góc tạ Anh, thì 21 shilling vào thời bây giờ chỉ là giá của 6 giạ Anh mà thôi. Tỷ lệ giữa giá thực tế thời xưa và thời nay là 12 trên 6 hay 2 trên 1. Thời xưa, một tod lông cừu chắc chắn đã có thể mua được gấp đôi số lượng lượng thực mà một tod thời nay có thể mua được, và do đó nó cũng thuê được một số lượng lao động gấp đôi nếu tiền công lao động thực tế vẫn ngang nhau ơ cả hai thời kỳ.

Việc giảm giá thực tế và giá danh nghĩa của lông cừu không phải là kết quả của một quá trình diễn biến tự nhiên. Nó chính là quy kết của mưu đồ và quyền lực; trước hết, đó là do việc cấm ngặt không được xuất lông cừu ra khỏi nước Anh. Thứ hai là do việc cho phép nhập lông cừu miễn thuế từ Tây Ban Nha; thứ ba là do không cho Ireland bán lông cừu cho bất kỳ nước nào khác trừ nước Anh. Do kết quả của những

luật lệ này, thị trường lông cừu của Anh, đáng lẽ ra được mở rộng do sự phát triển và cải tiến của nước Anh, thì lại chỉ giới hạn trong phạm vi nước mình mà ở đó lông cừu của Ireland cũng buộc phải tham gia vào sự cạnh tranh này. Ngành chế biến lông cừu ở Ireland không thể phát triển được, vì người Ireland chỉ có thể gia công một phần rất ít lông cừu ở trong nước họ vì buộc phải xuất phần lớn lông cừu sang Anh, thị trường duy nhất mà họ được cho phép buôn bán.

Tôi đã không thể sưu tầm được những tư liệu xác thực về giá da sống trong thời kỳ xa xưa. Lông cừu thường được đóng cho nhà vua như một thứ tiền cấp phí đặc biệt và theo cách đánh giá khoản tiền cấp phí đặc biệt đó, có thể suy ra trong một chừng mực nào đó giá bán thông thường của lông cừu. Nhưng điều này lại không giống với trường hợp da sống. Tuy nhiên, đức giám mục Fleetwood, trong bản tường trình năm 1425, đã thông qua câu chuyện giữa vị trưởng tu viện ở Burcester Oxford và một trong những giáo sĩ của ngài, cho chúng ta biết được

một phần nào giá da sống thời bấy giờ. Qua câu chuyện đó chúng ta biết được là 5 bộ da sống của bò đực giá là 12 shilling, 5 bộ da sống của bò cái là 7 shilling 3 penny; 36 bộ da sống của cừu 2 tuổi là 9 shilling; 16 bộ da sống của bê là 2 shilling. Năm 1425, 12 shilling chứa đựng khoảng 1 lượng bạc bằng 24 shilling theo thời giá tiền tệ hiện nay. Một bộ da sống của bò đực như vậy được tính bằng 4 4/5 shilling tiền thời nay. Giá danh nghĩa của da sống thời xưa còn thấp hơn rất nhiều so với giá ngày nay. Với giá 6 shilling 8 penny một góc tạ Anh lúa mì, 12 shilling chắc hẳn vào thời xa xưa đã mua được 14 +4/5 giạ Anh lúa mì; và với giá 3 shilling 6 penny 1 giạ, chắc hẳn ngày nay số lúa mì trên trị giá tới 51 shilling 4 penny. Vì thế, một bộ da sống của bò đực chắc hẳn vào thời xưa đã mua được một số lượng ngũ cốc bằng với 10 shilling 3 penny thời nay. Giá trị thực tế của nó bằng 10 shilling 3 penny theo giá tiền tệ hiện tại. Trong thời xa xưa đó, khi mà gia súc sống thả rông thông thường là ăn đói vào mùa rét, chúng ta có thể phỏng đoán là chúng không to lớn gì cho

lắm. Một bộ da sống của bò đực cân nặng 4 stone (stone = đơn vị trọng lượng khoảng 6,400 kg) hay 16 pound theo hệ thống cân lường avoirdupois, ngày nay được coi như một trọng lượng không quá kém, nhưng vào thời xưa chắc hẳn phải được xem là loại da sống rất tốt. Nhưng với 1 stone bán với giá ½ curon (tiền Anh, bằng 5 shilling), vào thời kỳ này (tháng 2 năm 1773), tôi cho đó là giá thông thường, thì một bộ da sống như thế có trị giá chỉ bằng 10 shilling. Vì vậy mặc dù giá danh nghĩa của bộ da đó hiện nay cao hơn so với thời xưa, giá thực tế của nó, tình bằng lương thực nuôi sống con người, sẽ có phần nào thấp hơn. Giá da sống của bò cái, theo như bản tường trình trên đây, thông thường gần như tương xứng với giá da sống của bò đực. Giá da sống của cừu cao hơn nhiều. Chắc có lẽ da sống thường bán cùng với lông cừu. Da bê, trái lại, bán với giá thấp hơn nhiều. Ở các nước mà giá gia súc rất thấp, các con bê thường bị giết lấy thịt lúc còn nhỏ, chứ ít khi nuôi cho lớn để nhập đàn, như trường hợp ở xứ Scotland 20, 30 năm trước đây. Vì vậy da bê không có giá

trị gì lắm.

Giá da sống hiện nay còn thấp hơn so với vài năm trước đó lẽ vì không đánh thuế vào da lông chó biển, và hơn nữa do việc cho phép nhập da sống được miễn thuế từ Ireland và các đồn điền bắt đầu từ năm 1769. Nếu lấy giá trung bình của da sống trong suốt thế kỷ hiện nay, thì giá thực tế của da sống chắc là cao hơn một phần nào so với thời kỳ xa xưa. Tính chất của da sống làm cho nó không thuận tiện để chuyên chở đến các thị trường xa như lông cừu. Nò càng mất chất khi phải để lâu trong kho. Một bộ da sống ướp muối phải bán với giá hạ hơn bộ da sống tươi. Tình hình này càng làm cho da sống xuống giá tại các nước sản xuất ra nó, vì không có xưởng chế biến và bị buộc phải xuất khẩu. Nó bán được giá hơn, nếu như nước nào đó vừa có đàn gia súc lại có cả xưởng chế biến kèm theo. Như ta thấy, da sống có chiều hướng xuống giá tại một nước còn đang ở trong tình trạng hoang dã và lên giá tại một nước tiên tiến có nhà máy chế biến da sống. Các nhà thuộc da đã không thể nào thuyết phục được mọi người là phải khôn

ngoan bảo đảm sự an toàn về mặt tiêu dùng của toàn khối liên hiệp Anh trên cơ sở thiết lập các nhà máy chế biến da sống. Thật vậy, về mặt này họ không được may mắn. Da sống, thực ra, bị cấm xuất khẩu và được coi là một vấn đề gây khá nhiều điểu phiền toái; da sống nhập từ các nước ngoài lại bị đánh thuế, và mặc dù Ireland và các đồn điền đã được miễn nộp thuế (chỉ được miễn trong 5 năm), thế nhưng Ireland không bị hạn chế trong phạm vi thị trường của nước Anh để bán da sống dư thừa và da sống chưa được chế biến thành da thuộc để làm quần áo, giày dép ở trong nước. Da sống của súc vật đã được liệt kê vài năm nay trong số các loại hàng hóa chỉ được bán cho mẫu quốc, trong trường hợp đó, việc buôn bán của Ireland không bị áp đặt các luật lệ hà khắc nhằm hỗ trợ cho nền công nghiệp chế tạo ở Anh.

Bất kể luật lệ nào nhằm làm hạ giá lông cừu và da sống dưới các giá mà đáng lẽ ra nó phải được bán, thì lạ có chiều hướng làm tăng giá thịt tại một nước có nền công nông nghiệp tiên tiến. Giá của các loại gia súc lớn và nhỏ được nuôi

bằng sản phẩm của đất đai được cày cấy trồng trọt đều phải mang lại đủ tiền lời để trả tiền thuê đất cho điền chủ và lợi nhuận cho chủ trại. Nếu không được như vậy, các súc vật đó chắc cũng sẽ bị bỏ đói. Vậy thì, gia súc được tính toán trên cơ sơ giá trị lông, da và thịt của nó. Thứ này bán được đắt giá hơn thì bù cho thứ kia bị bán với giá kém hơn. Các phương pháp chia bán các bộ phận của gia súc như thế nào không làm cho điền chủ và trại chủ quan tâm, miễn là một bên có tiền thuê và một bên có tiền lời. Ở một nước có nền nông nghiệp, phát triển, các luật lệ nói trên không đụng chạm gì đến lợi ích của điền chủ và trại chủ, nhưng vì họ cũng là người tiêu dùng cao nên cũng bị ảnh hưởng bởi lương thực, thực phẩm lên giá. Nhưng sự việc có thể khác hẳn tại một nước mà nền nông nghiệp chưa phát triển, phần lớn đất đai không thể sử dụng vào mục đích nào khác, ngoài việc chăn nuôi súc vật; ở nước này lông cừu và da sống là phần giá trị chủ yếu của gia súc. Trong trường hợp này, tất nhiên, lợi ích của địa chủ và trại chủ bị ảnh hưởng khá nghiêm trọng bởi những luật lệ

đã được ban hành, nhưng ngược lại, với tư cách là người tiêu dùng, họ lại ít bị tác động về mặt giá cả. Giá lông cừu và da sống hạ trong trường hợp này cũng không làm cho giá thịt cao lên được, vì phần lớn đất đai ngoài chăn nuôi cũng chẳng dùng vào việc trồng trọt được, cho nên số đầu gia súc vẫn được duy trì như trước. Số lượng thịt mang ra chợ bán cũng không hề thay đổi. Số cầu cũng vẫn y như cũ, không lên mà cũng không xuống, cho nên giá thịt cũng vẫn y như trước, không chút thay đổi. Giá toàn phần của súc vật nuôi sẽ bị giảm xuống và làm cho tiền thuê đất cũng như lợi nhuận thu được từ đất đai mà ở đó chăn nuôi gia súc là sản phẩm chủ yếu bị giảm đi đáng kể. Việc cấm xuất khẩu lông cừu thường đỗ tại lệnh của vua Edward III, nhưng không phải như vậy vì trong hoàn cảnh lúc bấy giờ, đó là một luật lệ tai hại nhất mà các nhà cầm quyền đã nghĩ ra và thực hiện. Nó không những làm giảm giá trị thực sự của phần lớn đất đai trong vương quốc Anh, mà còn làm giảm giá của rất nhiều loại gia súc nhỏ, và vì thế không làm cho chúng phát triển được trong một thời

gain khá lâu sau này.

Xứ Scotland, do nằm trong khối liên hiệp với Anh, nên cũng phải chịu chung số phận là giá lông cừu xuống giá khá nhiều vì không được quyền bán lông cừu cho thị trường Châu Âu rộng lớn mà chỉ hạn chế trong phạm vi vương quốc Anh mà thôi. Giá trị phần lớn đất đai thuộc các tỉnh phía nam xứ Scotland mà ở đó ngành chăn cừu lẽ ra đã bị ảnh hưởng rất nghiêm trọng, nếu không có giá thịt tăng lên khá nhiều và do đó hoàn toàn đền bù lại sự thiệt hại về giá lông cừu hạ.

Ngay cả số cá, một loại sản phẩm thô khác rất quan trọng, mang ra chợ bán cũng bị hạn chế và ở trong tình trạng bấp bênh không chắc chắn. Cá bị hạn chế do địa thế của đất nước, do các tỉnh của nó gần hay xa biển, có nhiều sông, hồ hay không và cũng do các vùng này có nhiều thủy sản hay không. Vì số dân ngày càng tăng nhiều hơn trước cũng như số sản phẩm của đất đai và lao động cũng ngày càng nhiều hơn, tất nhiên ngày càng có nhiều người mua cá, và chính những người mua đó cũng có nhiều loại

hàng bán ra để mua bán trao đổi. Nhưng thường thường không thể cung cấp cho một thị trường mở rộng mà không sử dụng một số lượng lao động lớn hơn so với số lao động cần thiết để cung cấp cho một thị trường hẹp và hạn chế. Một thị trường vời thời trước đó chỉ cần 1 nghìn, nay mỗi năm cần 10 tấn cá thì lượng lao động cũng cần tăng lên gấp mười lần mới đủ cung cấp cá. Cho nên, cần phải đánh cá ở những vùng biển xa hơn, do đó cần phải có những tàu đánh cá có trọng tải lớn hơn và phải sử dụng đến nhiều thứ máy móc đắt tiền hơn. Tất nhiên, giá thực tế của loại thực phẩm này phải tăng lên cùng với nhu cầu ngày càng lớn của một xã hội phát triển. Tôi tin rằng việc này đã xảy ra tùy theo mức độ ít hay nhiều ở tất cả các nước.

Mặc dù số cá đánh được trong một ngày nào đó có thể là một vấn đề bấp bênh không chắc chắn, nhưng với địa thế đã biết của đất nước thì hiệu suất đánh bắt cá để mang ra chợ bán tính chung cho cả năm hoặc cho một vài năm, không nghi ngờ gì nữa là khá chắc chắn. Tuy nhiên, sản lượng cá tùy thuộc vào địa thế của đất nước

nhiều hơn là vào tình trạng giàu có và nền công nghiệp của nước đó, vì thế sản lượng cá ở các nước khác nhau có thể bằng nhau trong các giai đoạn phát triển khác nhau, nhưng rất khác nhau trong cùng một gia đoạn. Sự liên quan của sản lượng cá với tình trạng phát triển là không rõ ràng, không chắc chắn, và tôi muốn bàn luận ở đây về điều không chắc chắn đó.

Hiệu quả của sự siêng năng, cần mẫn của con người không bị hạn chế nhưng cũng không được hoàn toàn chắc chắn trong việc khai thác các mỏ kim loại từ lòng đất, nhất là các kim loại quý.

Số lượng kim loại quý của một nước nào đó không bị hạn chế bởi địa thế và trữ lượng các mỏ của nước đó. Một nước có thể không có mỏ, nhưng có rất nhiều kim loại quý. Số lượng kim loại quý ở một nước nào đó tùy thuộc vào hai yếu tố. Thứ nhất, tùy thuộc vào sức mua vào tình trạng phát triển của công nghiệp, vào sản lượng hàng năm của đất đai và lao động, nhờ đó mà nước đó có thể sử dụng một lượng lao động và hàng hóa lớn để đổi lấy vàng bạc ở trong nước

hoặc từ nước ngoài. Và thứ hai tùy thuộc vào trữ lượng của các mỏ có khả năng cung cấp kim loại quý cho thị trường thế giới. Chừng nào số lượng kim loại quý ở một nước nào đó tùy thuộc vào yếu tố thứ nhất (sức mua), thì giá thực tế của kim loại quý, cũng như các mặt hàng xa xỉ khác, có khả năng tăng lên cùng với sự giàu có và phát triển của nước đó, và giảm xuống khi nước đó suy thoái. Nước càng giàu thì càng mua được nhiều kim loại quý.

Chừng nào số lượng kim loại quý ở một nước nào đó tùy thuộc vào yếu tố thứ hai (các mỏ khai thác được một sản lượng nhiều hay ít để cung cấp cho thị trường thế giới) thì giá thực tế của kim loại quý, hay nói cho đúng, số lượng nhân công và hàng hóa mà kim loại quý có thể thuê mướn hay đổi lấy được tất yếu sẽ giảm nhiều hay ít tùy theo mức khai thác cao, và tăng tùy theo mức khai thác thấp của các mỏ đó.

Sản lượng khoáng sản cao hay thấp của các mỏ đang được khai thác để cung cấp cho nhu cầu tiêu dùng của thế giới, rõ ràng là không có mảy may quan hệ tới tình trạng phát triển công

nghiệp của một nước nào đó. Và hơn nữa cũng chẳng có mối liên quan gì tới nền công nghiệp của thế giới nói chung. Cũng như mỹ nghệ và thương mại dần dần lan rộng ra toàn thế giới, các mỏ cũng vậy, có cơ hội được tìm thấy và khai thác tốt hơn, nếu được tìm kiếm mở rộng ra khắp nơi hơn là chỉ bó hẹp trong những giới hạn nhất định. Vì những mỏ cũ do khai thác đã dần dần cạn kiệt, việc tìm kiếm những mỏ mới là một điều rất bấp bênh không chắc chắn mà tài năng và sự khéo léo của con người không thể đảm bảo được. Mọi dấu hiệu, như người ta thừa nhận, đều rất đáng nghi ngờ, và mỏ mới có thể khẳng định được giá trị thực của nó, ngay cả sự tồn tại của nó nữa. Trong cuộc dò la, tìm kiếm mỏ mới này, phải nói là không có một giới hạn nào chỉ rõ sự thành công hay thất bại của con người. trong quá trình tìm kiếm trong một, hai thế kỷ vừa qua, nhiều mỏ mới đã được khám phá ra với trữ lượng lớn hơn bất kỳ mỏ cũ nào đã và đang được khai thác, và cũng có thể là những mỏ mới có trữ lượng lớn nhất cũng có thể cho sản lượng không bằng các mỏ đã được đưa vào

khai thác ở Châu Mỹ. Bất kể sự kiện này hay sự kiện kia có thể xảy ra thì cũng chỉ có tầm quan trọng rất nhỏ đối với sự giàu sang và phồn vinh thực sự của thế giới, đối với giá trị thực tế của các sản phẩm lấy ra từ đất đai và sản phẩm lao động của con người. Số lượng vàng bạc thể hiện sản phẩm hàng năm đó, giá trị danh nghĩa của sản phẩm đó chắc chắn sẽ rất khác nhau, nhưng giá trị thực tế của nó, tức là số lượng lao động thực tế mà nó có thể mua hay đổi được chắc hẳn sẽ hoàn toàn giống nhau. Một shilling trong trường hợp này không thể hiện nhiều lao động hơn là một penny thể hiện trong hiện tại; và một penny trong trường hợp khác lại thể hiện một lượng lao động ngang với một shilling hiện nay. Người đã có một shilling trong túi trong trường hợp này chắc gì đã giàu hơn người chỉ có một penny hiện nay, và trong trường hợp kia, người đã có một penny chắc cũng đã giàu chẳng kém người có một shilling hiện nay. Sự rẻ tiền và sự thừa thãi dư dặt của các đồ dùng bày bán làm bằng vàng bạc sẽ là cái lợi duy nhất mà thế giới có thể rút ra được từ sự kiện này, và sự đắt

tiền và sự khan hiếm của các thứ đồ dùng vặt vĩnh không chút cần thiết cho đời sống là một sự bất lợi duy nhất mà thế giời có thể phải gánh chịu từ sự kiện kia.

KẾT LUẬN VỀ NGOẠI ĐỀ LIÊN QUAN ĐẾN NHỮNG BIẾN ĐỘNG VỀ GIÁ TRỊ CỦA BẠC

Phần lớn các tác giả chuyên tâm vào việc thu thập các giá danh nghĩa của đồ vật thời xa xưa hình như có ý niệm cho rằng giá tiền thấp của ngũ cốc và hàng hóa nói chung, hoặc nói một cách khác, giá trị cao của vàng và bạc, là một bằng chứng không những chứng tỏ sự khan hiếm của các kim loại đó, mà còn nói lên sự nghèo khổ và tình trạng man rợ của đất nước vào thời kỳ xảy ra sự việc đó. Quan điểm này có liên quan đến hệ thống kinh tế học chính trị, mà theo đó sự giàu sang của đất nước được thể hiện

bằng sự thừa thãi, và sự nghèo đói của một dân tộc được thể hiện bằng sự khan hiếm vàng bạc, một hệ thống mà tôi sẽ phải phải cố gắng giải thích và xem xét tường tận trong quyển 4 của cuốn sách nghiên cứu này.

Hiện nay, tôi chỉ có nhận xét là giá trị cao của các kim loại quý không thể và không phải là bằng chứng của sự nghèo đói và tình trạng man rợ của bất kỳ nước nào vào thời kỳ mà sự việc đó xảy ra. Nó chỉ là một bằng chứng nói lên sự cằn cỗi của các mỏ mà vào thời đó đã cung cấp cho thế giới thương mại mà thôi. Một nước nghèo vì không có đủ khả năng về tiền tài để mua nhiều hơn những đồ dùng cần thiết thì làm sao lại có thể trả giá đắt để mua vàng, bạc như một nước giàu có được, và giá trị của các kim loại quý đó ở nước nghèo không cao hơn ở nước giàu. Ở Trung Hoa, một nước được coi là giàu có hơn bất kỳ nơi nào ở Châu Âu, giá trị của kim loại quý cao hơn nhiều so với bất kỳ nơi nào ở Châu Âu. Vì sự giàu sang của Châu Âu đã tăng lên kể từ khi phát hiện ra các mỏ ở Châu Mỹ; cho nên giá trị vàng và bạc đã giảm dần. Việc giá trị vàng, bạc bị

giảm sút này, tuy vậy, không phải do sự gia tăng của cải thực sự của Châu Âu, sự gia tăng sản lượng ngũ cốc hàng năm của đất đai và sản phẩm lao động tại lục địa này, mà do sự ngẫu nhiêu tìm ra nhiều mỏ với trữ lượng lớn so với những mỏ đã tìm thấy trước kia. Số lượng vàng bạc tăng lên ở Châu Âu và nền công nghiệp và nông nghiệp phát triển cao tại lục địa này là hai sự kiện, mặc dù xảy ra hầu như vào cùng một thời gian, nhưng lại xuất phát từ những nguyên nhân khác nhau và ít có sự liên quan đương nhiên với nhau. Một sự kiện nảy sinh từ một sự ngẫu nhiên chẳng có phần đóng góp nào cũng những sự tính toán thận trọng hay những chính sách thích hợp. Sự kiện kia là do sự sụp đổ của chế độ phong kiến và sự thành lập một chính phủ luôn luôn khuyến khích phát triển công nghiệp và cố gắng bảo đảm an ninh tối thiểu cho người lao động để họ có thể hưởng kết quả việc làm của họ. Ba Lan, một nước mà chế độ phong kiến tiếp tục thống trị, được xem như một nước nghèo nàn, cơ cực chẳng khác gì trước khi phát hiện ra Châu Mỹ. Giá trả bằng tiền của

ngũ cốc, tuy nhiên, cũng đã tăng lên, giá trị thực tế của các kim loại quý ở Ba Lan giảm xuống cũng giống như ở các nơi khác ở Châu Âu. Số lượng kim loại quý, chắc đã phải tăng lên hơn trước chẳng khác gì tại các nơi khác ở Châu Âu và gần như theo cùng một tỷ lệ so với sản lượng hàng năm của đất đai và lao động ở nước này. Tuy thế, số lượng kim loại quý hiếm tăng cũng không giúp gì cho việc tăng sản lượng hàng năm và cải tiến nền công nghiệp và nông nghiệp của đất và hơn nữa cũng chẳng làm cho tình hình dân chúng được cải thiện tốt hơn. Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là hai nước có nhiều mỏ, nhưng cũng chẳng khác gì Ba Lan, vẫn là những nước nghèo nàn, cơ cực nhất Châu Âu. Tuy nhiên, giá trị kim loại quý ở hai nước này phải thấp hơn ở các nước khác thuộc Châu Âu, vì vàng bạc phải chịu gánh nặng của cước phí vận chuyển từ hai nước này sang các nước khác, tiền bảo hiểm và chi phí chống buôn lậu. Nếu so sánh về mặt tỷ lệ với sản lượng hàng năm của đất đai và lao động, thì lượng kim loại quý ở hai nước này phải nhiều hơn các nước khác ở Châu Âu. Tuy nhiên, cả hai

nước đều nghèo hơn so với phần lớn các nước Châu Âu. Mặc dù chế độ phong kiến đã bị thủ tiêu, cũng không phải vì thế mà dân chúng ở đây có một đời sống tốt đẹp hơn.

Vì giá trị thấp của vàng bạc không phải là bằng chứng nói lên sự giàu sang trù phú của đất nước; cho nên giá trị cao của vàng bạc và giá trả bằng tiền thấp của các loại hàng hòa, nhất là của ngũ cốc, cũng chẳng thể chứng minh cho sự nghèo đói và tình trạng man rợ của một nước.

Nhưng mặc dù giá trả bằng tiền thấp của hàng hóa nói chung và của ngũ cốc nói riêng không phải là bằng chứng của sự nghèo đói hay tình trạng man rợ, giá trả bằng tiền thấp của một vài loại hàng hóa đặc biệt như gia súc, gia cầm, thịt thú săn các loại… so với giá ngũ cốc, là một giá có tính chất quyết định. Điều đó rõ ràng cho thấy rằng, trước hết, các loại hàng hóa đặc biệt nói trên có quá nhiều và thừa thãi khi đem so sánh với lượng dư thừa của ngũ cốc, và số đất đai dành để nuôi súc vật lớn hơn nhiều so với diện tích canh tác ngũ cốc, và sau đó cho thấy là giá trị thấp của đất đai chăn nuôi so với giá trị

của đất trồng ngũ cốc đưa đến kết quả là phần lớn đất đai của một nước chưa được cải tạo và canh tác tốt. Người ta thấy rằng đàn gia súc và số dân so với số đất như ở các nước văn minh, tiến bộ, và xã hội ở nước đó trong thời gian đó đang ở giai đoạn phôi thai. Từ giá danh nghĩa cao hoặc thấp của hàng hóa nói chung và ngũ cốc nói riêng, chúng ta chỉ có thể suy ra rằng hầm mỏ thời bấy giờ đã cung cấp nhiều hay ít vàng bạc cho thế giới, chứ không phải nước đó giàu hay nghèo. Nhưng từ giá danh nghĩa cao hay thấp của một vài loại hàng hóa so với giá của các loại vật phẩm khác, chúng ta có thể luận ra, với một độ tin cậy gần như chắc chắn, rằng nước đó giàu hay nghèo, rằng phần lớn đất canh tác tại nước đó đã được cải tạo tốt hơn hay chưa, rằng nước đó ở trong tình trạng văn minh hay còn man rợ.

Khi giá danh nghĩa của hàng hóa tăng lên do sự giảm sút về giá trị của bạc, thì điều đó sẽ tác động như nhau tới tất cả các loại hàng hóa và nâng giá của chúng lên 1/3, 1/4 hay 1/5 tùy theo giá trị của bạc giảm xuống 1/3, 1/4 hay

1/5 so với trước đó. Nhưng việc giá lương thực, thực phẩm tăng lên, và điều này đã là chủ đề của nhiều cuộc bàn cãi, tranh luận, không tác động như nhau tới tất cả các loại lương thực, thực phẩm. Khi lấy giá trung bình trong thế kỷ hiện tại để xem xét vấn đề này, thì giá ngũ cốc (ngay cả những người giải thích sự lên giá này là do giá trị của bạc giảm sút, cũng thừa nhận điều này) đã cá tăng nhưng không nhiều so với các loại lượng thực, thực phẩm khác. Giá các loại lượng thực, thực phẩm khác. Giá các loại lương thực thực phẩm khác đó có tăng lên cũng không phải hoàn toàn là do giá trị của bạc bị giảm sút. Một vài nguyên nhân khác cần được tính đến, còn những nguyên nhân vừa nêu lên trên đây, không cần phải đả động gì đến việc giảm giá trị của bạc, cũng đủ để giải thích giá một vài loại lương thực, thực phẩm trên thực tế đã tăng lên là để cân đối với giá ngũ cốc mà thôi.

Trong 64 năm đầu của thế kỷ hiện tại, và trước khi xảy ra những năm mất mùa, giá ngũ cốc một phần nào thấp hơn so với giá bán thịnh hành trong 64 năm thuộc thế kỉ trước. Sự việc

này được xác nhận qua các sổ sách ghi chép của chợ Windsor cũng như các tài liệu lưu trữ tại các tỉnh xứ Scotland và qua các bản tường trình của khá nhiều chợ ở Pháp mà ông Messance và ông Dupre de St. Maur đã cần mẫn và chu đáo thu nhập được. Nhưng bằng chứng thu lượm được thật hết sức đầy đủ và có tính thuyết phục hơn là mọi người mong đợi, nhất là về vấn đề rất khó có thể xác định được.

Còn về giá ngũ cốc cao trong khoảng 10, 12 năm vừa qua, nguyên nhân là do mùa màng thất bát, chứ không có liên quan gì đến việc giảm giá trị của bạc. Ý kiến về giá trị bạc tiếp tục giảm hình như không căn cứ vào bất kỳ sự nhận xét xác đáng nào, như dựa vào giá ngũ cốc hay giá các loại lương thực thực phẩm khác.

Người ta có thể đã đi đến nhận định rằng một khối lượng bạc nào đó chỉ mua được một số lượng lương thực, thực phẩm ít hơn nhiều so với số lượng lương thực mà lượng bạc đó đã có thể mua được vào một khoảng thời gian nào đó thuộc thế kỷ trước, và việc xác định xem sự thay đổi này là do các loại hàng hóa nói trên tăng giá

hay do giá trị bạc giảm sút, chỉ là một sự phân biệt tốn công vô ích không giúp gì cho một người chỉ có một ít lượng bạc mang đi chợ hay chỉ có một số tiền thu nhập cố định nào đó. Tôi không có ý muốn nói rằng do nắm được sự khác nhau này người đó có thể mua được rẻ hơn. Tuy nhiên, biết được điều này, có thể cũng không phải hoàn toàn vô ích.

Khi sự hiểu biết này cung cấp một bằng chứng về điều kiện phồn vinh của đất nước, thì nó cũng có ích phần nào cho dân chúng. Nếu việc giá của một vài loại lương thực, thực phẩm tăng do giá trị của bạc giảm sút, thì đó là do một tình huống mà từ đó người ta không thể suy luận ra điều gì khác ngoài việc các hầm mỏ ở Châu Mỹ đã được khai thác với hiệu quả cao. Sự giàu có thực sự của đất nước và sản lượng hàng năm của đất đai và lao động có thể dần dần bị suy giảm, như trường hợp ở Ba Lan và Bồ Đào Nha, hoặc dần dần tăng tiến, như đã thấy ở hầu hết các nước Châu Âu, bất kể tình huống nói trên như thế nào. Nhưng nếu giá của một vài loại lương thực thực phẩm tăng lên do giá trị

thực tế của đất đai sản xuất ra chúng tăng lên, do độ phì nhiêu của đất đai đó tăng lên, hoặc do cải tiến canh tác và chăm bón đất tốt hơn, và do đó đất đai thích hợp hơn với công việc trồng trọt ngũ cốc, đó là một trường hợp chứng tỏ một cách rõ ràng nhất tình trạng phồn vinh và tiến bộ của đất nước. Đất đai luôn luôn là phần của cải lớn nhất, quan trọng nhất và lâu bền nhất của những nước quảng canh. Dân chúng chắc là có lợi hoặc phần nào được thỏa mãn khi nắm vững được một bằng chứng có tính chất quyết định về giá trị đang tăng của phần của cải lớn nhất, quan trọng nhất và lâu bền nhất của chính họ.

Dân chúng cũng thấy những sự hiểu biết là cần thiết cho họ để điều chỉnh tiền công cho những người làm công cho họ. Nếu một vài loại lương thực, thực phẩm tăng giá là do giá trị của bạc bị giảm thì tiền công lao động cần phải tăng lên một cách thích đáng cho cân xứng với mức giảm giá trị này, miễn là tiền công trước đây không quá lớn. Nếu số tiền công không được tăng lên, thì mức thù lao thực tế rõ ràng là sẽ

giảm đi rất nhiều. Nhưng nếu sự tăng giá này là do giá trị của đất tăng lên, vì độ phì nhiêu của đất tăng lên, thì đó tất nhiên sẽ là một vấn đề tốt để xem xét nên tăng tiền công lao động theo một tỷ lệ nào hoặc nói chung có nên tăng không. Việc tăng cường cải tạo đất và mở rộng trồng trọt vừa làm tăng nhiều hay ít giá các loại lương thực động vật cho cân xứng với giá ngũ cốc, vừa còn làm hạ giá các loại lượng thực thực vật. Nó tăng giá lương thực động vật vì phần lớn đất đai được dùng để chăn nuôi súc vật được chuyển thành đất đai trồng ngũ cốc, và vì thế phải mang lại tiền thuê đất cho địa chủ và tiền lời cho trại chủ. Nó làm giảm giá lượng thực thực vật vì khi làm tăng khả năng sinh sản của đất, nó mang lại một sản lượng lớn hơn trước. Những cải tiến trong nông nghiệp cũng còn áp dụng nhiều loại lương thực thực vật đòi hỏi ít đất canh tác hơn và không quá nhiều sức lao động như trồng các thứ ngũ cốc, vì thế được mang bán tại chợ với giá rẻ hơn. Khoai tây và ngô là hai loại lương thực thực vật quan trọng nhất mà nền nông nghiệp cải tiến ở Châu Âu đã nhập

được qua các mối quan hệ buôn bán và hàng hải. Nhiều loại lương thực thực vật khác trong giai đoạn hoang sơ và tự nhiên thì được trồng ở các vườn rau mà dụng cụ chủ yếu là cái mai, cái thuổng, nhưng do sau đó được cải tiến về mặt trồng trọt, các loại thực vật này được mang trồng đại trà ở đồng ruộng mà dụng cụ chủ yếu lại là cái cày, ví dụ như cải củ, cà rốt, cải bắp... Nếu trong quá trình phát triển nông nghiệp giá thực tế của một loại lương thực tất yếu phải tăng thì giá một loại khác lại hạ, và người trồng phải tính toán làm thế nào để sử dụng giá cao của loại này để bù đắp cho giá thấp của loại kia. Khi giá thực tế của thịt gia súc lên cao (về việc này đã xảy ra với tất cả các loại thịt, có thể trừ thịt lợn, trên khắp đất nước Anh hơn một thế kỷ qua) thì bất cứ sự tăng giá nào về bất kì loại thịt nào khác cũng không thể tác động nhiều tới tình cảnh của các tầng lớp dưới trong dân chúng. Các tầng lớp người nghèo trên khắp đất nước Anh chắc chắn chẳng hề lo lắng, hoảng sợ bởi giá gà vịt, cá, chim muông săn bắn được hay thịt thú rừng lên cao, vì họ thấy dễ chịu khi giá khoai tây

hạ.

Vào thời kỳ khan hiếm hiện nay giá ngũ cốc lên cao làm cho người nghèo hết sức lo âu. Nhưng vào thời kỳ các loại lương thực – thực phẩm có tương đối đầy đủ, ngũ cốc bán với giá vừa phải, thì giá các thứ sản phẩm thô dù có tăng giá theo quy luật tự nhiên cũng không tác động nhiều tới người nghèo. Họ rất sợ và lo lắng nhiều về giá tăng một cách giả tạo do đánh thuế vào các mặt hàng như muối, xà phòng, da, nến, mạch nha, rượu bia…

ẢNH HƯỞNG CỦA QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN TỐI ĐA GIÁ THỰC TẾ CỦA CÁC MẶT HÀNG CÔNG NGHIỆP

Ảnh hưởng tự nhiên của quá trình phát triển là dần dần giảm giá thực tế của hầu hết các mặt hàng công nghiệp. Tác động của tay nghề trong sản xuất, chế tạo giảm bớt trong các mặt hàng

này. Do sử dụng các máy móc tốt hơn, và phân công lao động hợp lí hơn (đó là do hậu quả tất nhiên của mọi sự cải tiến và đổi mới), cho nên bây giờ chỉ cần một lượng lao động ít hơn nhiều cũng có thể làm được một phần việc đáng kể. Với tình hình của xã hội ngày càng tốt đẹp hơn, giá thực tế của lao động tất nhiên phải tăng lên đáng kể, thế nhưng lượng lao động trong hàng hóa giảm quá nhiều so với giá lao động tăng.

Trên thực tế, có một vài mặt hàng công nghiệp mà giá thực tế của nguyên liệu cần phải sử dụng để chế tạo ra chúng sẽ tăng lên nhiều hơn là đủ bù đắp các mặt hàng cải tiến áp dụng cho việc sản xuất các mặt hàng này. Trong công việc của người thợ mộc, lượng tăng cần thiết về giá thực tế của gỗ do việc cải thiện đất đai sẽ lớn hơn là đủ bù đắp mọi cái loại mà máy móc mang lại, đó là chưa nói đến tài năng khéo léo và sự phân công lao động hợp lí nhất.

Nhưng trong mọi trường hợp khi mà giá thực tế của nguyên vật liệu không tăng hoặc chỉ tăng không nhiều, thì giá thực tế của hàng công nghiệp thường lại hạ xuống rất đáng kể.

Sự giảm giá này, trong thế kỷ này cũng như trong thế kỷ trước, là rất đáng kể trong các ngành công nghệ sử dụng vật liệu là kim loại. Một cái đồng hồ đeo tay loại tốt đã được bán với giá 20 bảng Anh vào giữa thế kỷ trước, thì nay có thể chỉ bán được với giá 20 shilling mà thôi. Trong công việc sản xuất, chế tạo của các người làm dao kéo và các người làm khóa, các người làm đồ chơi trẻ em bằng các kim loại thường và các thứ hàng hóa gọi là hàng kim khí Birmingham và Sheffield, người ta nhận thấy có sự giảm giá rất lớn trong cùng thời kỳ, mặc dù không giảm nhiều như đồng hồ đeo tay. Tuy nhiên, cũng là một điều khá ngạc nhiên là nhiều người thợ ở nơi khác tại Châu Âu đã phải thừa nhận trong nhiều trường hợp rằng họ không thể sản xuất một thứ đồ vật tốt như thế với giá gấp hai hoặc ba lần cao hơn. Có lẽ không có xưởng chế tạo nào mà ở đó sự phân công lao động có thể hoàn hảo hơn hoặc máy móc sử dụng có nhiều cái tiến hơn các xưởng sản xuất bằng các vật liệu kim loại thông thường.

Ngành may mặc trong thời kì này không có

sự hạ giá đáng kể. Tôi được biết rằng giá một loại vải cực kỳ mịn, trong vòng 25 tới 30 năm qua đã tăng lên phần nào để cân xứng với chất lượng của nó, người ta còn cho biết rằng giá có đắt hơn vì giá nguyên vật liệu tăng vì phải dệt bằng lông cừu Tây Ban Nha. Vải len Yorkshire làm bằng lông cừu của Anh đã xuống giá khá nhiều tùy theo chất lượng của nó. Tuy thế chất lượng là một vấn đề đang được tranh cãi rất nhiều, cho nên tôi xem loại thông tin này là không chắc chắn. Trong ngành may mặc, sự phân công lao động hầu như vẫn y như một thế kỷ trước đây và các máy móc chuyên dùng cũng chẳng thay đổi khác nhau là mấy. Tuy vậy, cũng đã có một vài sự cải tiến trong ngành này, và do đó giá đã phần nào hạ xuống.

Nhưng sự giảm giá này lại tỏ ra khá lớn và không thể chối cãi được, nếu chúng ta so sánh giá trong ngành này hiện nay với giá hàng cũng của ngành này vào cuối thế kỷ thứ 15 khi lao động chưa có sự phân công và máy móc sử dụng lại chưa có gì gọi là hoàn hảo như bây giờ.

Năm 1487, vào năm thứ tư triều đại vua

Henry III, một đạo luật đã được ban bố trong đó có nói rõ như sau: “... bất kỳ người nào bán lẻ một lát (thước Anh bằng 0,914 m) loại vải màu đỏ mịn nhất hay loại vải mịn nào khác trên 16 shilling sẽ bị phạt 40 shilling cho mỗi lát bán giá cao như vây”. 16 shilling chứa một hàm lượng bạc vàng 24 shilling theo giá tiền hiện nay, và vào thời bấy giờ được tính như là một giá hợp lí đối với một lát vải mịn nhất, và vì đây là một đạo luật hạn chế chi tiêu, cho nên chắc hẳn là loại vải mịn này thường phải bán đắt hơn 1 guinea (tiền vàng Anh trị giá bằng 21 shilling) được coi như giá cao nhất hiện nay. Cho dù chất lượng các loại vải phải giả thiết là ngang nhau, tuy là chất lượng vải thời nay chắc hẳn tốt hơn nhiều so với thời xưa, ngay cả với giả thiết đó, giá tiền loại vải mịn nhất đả giảm đi đáng kể từ cuối thế kỷ thứ 15. Nhưng giá thực tế của nó còn giảm xuống nhiều hơn. 6 shilling 8 penny thời xưa và sau đó rất lâu được xem là giá trung bình của một góc tạ Anh lúa mì. Vậy 16 shilling là giá của 2 góc tạ và hơn 3 giạ Anh lúa mì. Nếu đánh giá một góc tạ Anh lúa mì theo thời giá hiện nay

là 28 shilling, thì giá thực tế của một lát vải mịn tốt vào thời xưa phải đắt ngang với 3 bảng 6 shilling 6 penny theo giá tiền hiện nay. Người nào mua một lát vải tốt thời đó phải trả một số tiền ngang với sức mua của số tiền nói trên theo thời giá hiện nay.

Việc giảm giá thực tế của hằng chế tạo thô tuy cũng đáng kể nhưng chưa thấm vào đâu so với hàng chế tạo mịn mặt và kiểu dáng đẹp.

Năm 1643, lúc đó vào năm thứ ba thời trị vì của vua Edward IV, một đạo luật đã được ban hành quy định rõ: “không một người đầy tớ hoặc người lao động làm công việc trồng trọt hoặc một người phục vụ cho một người thợ thủ công mỹ nghệ sống ở ngoài thành thị được ăn mặc quần áo với loại vải trị giá hơn 2 shilling một lát”. Dưới triều đại vua Edward IV, 2 shilling chứa một hàm lượng bạc bằng 4 shilling tiền hiện nay. Nhưng vải Yorkshire ngày nay bán với giá 4 shilling 1 lát chắc chắn có chất lượng cao hơn so với bất kì loại vải nào được làm ra để phục vụ cho người đầy tớ và lao động thời xưa. Ngay cả loại vải cùng chất lượng ngày nay tính

theo giá danh nghĩa cũng bán rẻ hơn so với vải cùng loại thời xưa. Giá thực tế, tất nhiên, còn rẻ nhiều hơn nữa. 10 penny thời đó được coi là giá phải chăng và hợp lý cho một giạ lúa mì. Do đó, 2 shilling là giá 2 giạ Anh và gần 2 thúng (đơn vị đo lường Anh, khoảng 9 lít) lúa mì vào thời xưa mà hiện nay một giạ Anh bán là 3 shilling 6 penny, cho nên 2 shilling thời đó tương đương 8 shilling 9 penny bây giờ. Để mua được một lát vải để may quần áo, một người đầy tớ hay người lao động phải chịu mất đi sức mua một lượng lương thực trị giá 8 shilling 9 penny theo giá tiền hiện nay. Đây cũng là một đạo luật có tính chất điều chỉnh giá cả nhằm hạn chế người nghèo không được dùng các đồ xa xỉ hay làm các điều ngông cuồng trong ăn mặc. Do đó, vải mà họ mua để dùng thường cũng đắt hơn ngày nay khá nhiều.

Cũng theo đạo luật này, đầy tớ và lao công bị cấm ngặt không được dùng bít tất dài mà giá một đôi phải mua tới trên 14 penny, tương đương với khoảng 28 penny theo giá tiền hiện nay. Nhưng cũng nên lưu ý rằng vào thời đó 14

penny là giá một giạ và gần 2 thúng Anh lúa mì, ngày nay với giá một giạ là 3 shilling 6 penny, thì số lúa trên phải mua với giá 5 shilling 3 penny. Chúng ta thấy so với giá cả hiện tại, một đôi bít tất dài thời xưa thật là quá đắt, nhất là đối với những tầng lớp nghèo.

Vào thời trị vì của vua Edward IV, ở Châu Âu chưa biết tới cách đan bít tất dài. Vì vậy loại bít tất này phải may bằng vải và do đó giá mới đắt đến thế. Người đầu tiên đi bít tất dài ở Anh là Nữ hoàng Elizabeth. Đôi bít tất đó là quà tặng của ngài đại sứ Tây Ban Nha tại Anh.

Trong việc sản xuất các hàng len mịt và thô, máy móc được sử dụng vào thời xưa hay còn chưa hoàn hảo so với hiện nay. Ngoài những cải tiến nhỏ, đã có 3 cải tiến chủ yếu: thứ nhất, thay đổi giường quay và cọc sợi trong guồng xe sợi, điều này đã giúp tăng hiệu suất gấp hai lần; thứ hai việc sử dụng một vài loại máy rất tinh xảo trong việc quấn và xe sợi chải kỹ và chỉ len và cách sắp xếp rất thuận tiện sợi dọc và sợi ngang trước khi đặt và máy dệt, đây là một thao tác hết sức rắc rối và phiền toái trước khi phát

minh ra các máy chuyên dùng này; thứ ba, sử dụng máy chuội và hồ vải mà trước đó phải giẫm bằng chân trong nước. Ở Anh, không một ai biết đến cối xay gió hay cối xay nước sớm hơn đầu thế kỷ thứ 16. Cối xay được đưa vào nước Ý một ít lâu trước đó.

Việc xem xét các tình tiết này có thể giải thích một phần nào cho chúng ta thấy rõ hơn tại sao giá thực tế của các mặt hàng công nghệ, kể cả các loại thô lẫn loại mịn thời xưa lại cao giá hơn nhiều so với hiện nay.

Để có thể sản xuất và mang hàng ra bán tại thị trường, người ta đã phải mất nhiều công lao động hơn. Vì vậy khi hàng được đưa ra thị trường, tất nhiên nó phải được mua hay trao đổi với giá cao hơn.

Các mặt hàng công nghệ còn thô ở Anh trong thời kỳ xa xưa đã được sản xuất cũng giống như những hàng hóa làm vào cùng thời gian đó ở các nước khác với trình độ kỹ thuật công nghệ hãy còn ở thời kỳ trứng nước. Đó là công việc sản xuất, chế tạo có tính chất gia đình với sự tham gia của một số thành viên trong quá trình đó.

Nhưng họ lại sản xuất ra các mặt hàng đó khi nhàn rỗi, vì họ đã có những công việc chính mà nhờ đó học kiếm được phần lớn số tiền cần thiết để sinh sống. Các mặt hàng sản xuất phụ này thường được bán với giá rẻ hơn vì họ đã kiếm ăn bằng công việc chính gần đủ để nuôi sống họ. Trái lại, các mặt hàng công nghệ mịn màng, đẹp đẽ không sản xuất tại nước Anh vào thời kỳ đó, mà ở xứ Flanders giàu có và chuyên về thương nghiệp. Những người sản xuất các mặt hàng đẹp và mịn đó hoàn toàn hoặc chủ yếu sinh sống bằng nghề nghiệp này của riêng họ. Vì đây là những hàng ngoại nhập, cho nên phải đóng thuế cho nhà vua. Nhưng thuế đánh vào các hàng ngoại đẹp và mịn cũng không quá nhiều, vì chính sách của Châu Âu lúc đó là không có ý hạn chế nhập hàng nước ngoài, và hơn nữa, còn khuyến khích các lái buôn mua các hàng hóa có chất lượng cao từ các nước đem vào bán ở trong nước để phục vụ cho các vị có chức có quyền, các người giàu có để họ có thể mua được các vật dụng tiện lợi và các đồ xa xỉ mà họ muốn, vì nền công nghệ trong nước không có khả năng sản

xuất được các hàng hóa đó.

Việc nghiên cứu các tình huống này có thể một phần nào giải thích cho chúng ta biết rõ tại sao trong thời kỳ xa xưa, giá thực tế của các loại hàng thô trong tương quan với mặt hàng đẹp và mịn lại rẻ hơn quá nhiều so với hiện nay.

KẾT LUẬN CỦA CHƯƠNG SÁCH

Tôi xin kết luận chương sách rất dài này bằng cách nhận xét là mỗi một sự cải tiến đổi mới của xã hội đều có chiều hướng trực tiếp hay gián tiếp nâng cao tiền thuế đất thực tế, tăng thêm của cải cho điều chủ, làm cho họ có thêm khả năng thuế mướn nhân công hoặc mua thêm sản phẩm của những người lao động khác.

Cải tiến phương pháp trồng trọt và mở rộng diện tích canh tác có chiều hướng trực tiếp làm tăng của cải. Phần sản phẩm chia cho điều chủ tất nhiên phải tăng lên cùng với sản lượng ngày càng lớn mà công việc trồng trọt mang lại.

Sự tăng lên về giá thực tế của các sản phẩm thô của đất, trước hết là hậu quả của việc cải tiến phương pháp trồng trọt, và sau đó là nguyên nhân làm cho sản phẩm đó tăng nhiều lên, chẳng hạn, giá gia súc tăng, sự tăng giá này cũng có chiều hướng nâng giá tiền thuê đất một cách trực tiếp và với một mức độ lớn hơn. Giá trị thực tế của phần trả cho điền chủ tức là khả năng thực tế của chủ đất đó thuê mướn được sức lao động của người khác, không những tăng lên cùng với giá trị thực tế của sản phẩm, mà phần chia cho người đó trong số tổng sản lượng cũng tăng lên. Sau khi giá thực tế tăng, thì so với trước không cần thêm lao động để có được sản lượng đó. Do vậy, một phần nhỏ hơn của sản lượng đó cũng đủ để hoàn lại, với một tỷ suất lợi nhuận thông thường, số tiền vốn bỏ ra để thuê lao động. Phần lớn hơn của sản lượng, vì thế, thuộc về người chủ đất.

Những cải tiến về năng suất lao động có xu hướng trực tiếp giảm giá thực tế của hàng công nghiệp và nâng tiền thuê đất thực tế một cách gián tiếp. Người chủ đất sử dụng số tiền thu

được từ việc bán phần sản phẩm thô không tiêu dùng hết để đổi lấy hàng công nghiệp. Bất kể cái gì làm giảm giá thực tế của hàng công nghiệp, lại làm tăng giá sản phẩm thô. Một số lượng như trước của sản phẩm thô do đó lại tương đương với một số lượng lớn hơn của hàng công nghiệp, và người chủ đất có khả năng mua được một số lượng nhiều hơn các thứ đồ dùng tiện nghi, các đồ trang trí hoặc các đồ xa xỉ mà ông ta cần.

Của cải xã hội và số lượng lao động hữu ích tăng lên đều có chiều hướng gián tiếp nâng cao tiền thuê đất. Một phần lao động nào đó tất nhiên thuộc về đất. Một số lớn người và súc vật được sử dụng vào việc trồng trọt, số sản phẩm thu hoạch được tất phải tăng lên cùng với tiệc tăng số tiền vốn dùng cho sản xuất, và tiền thuê đất tăng lên cùng với số sản phẩm thu hoạch được.

Ngược lại, nếu công việc trồng trọt và cải tiến canh tác bị sao lãng, bỏ mặc chẳng ai chú ý đến, giá thực tế của các sản phẩm thô của đất bị giảm sút; giá thực tế của các hàng công nghiệp tăng cao do có sự bê trễ trong sản xuất, chế tạo

công nghiệp và của cải xã hội bị sa sút, tiền thuê đất thực tế sẽ giảm đi, của cải thực tế của chủ đất sẽ ít đi, sức mua của chủ đất (thuê mướn lao động hoặc mua sản phẩm lao động của người khác) sẽ giảm xuống.

Toàn bộ sản lượng hàng hóa năm của đất đai và lao động của mỗi nước, hay nói một cách khác, toàn bộ giá tiền của sản lượng hàng năm đó, tất nhiên tự chia ra thành ba phần như đã được nhận định ở trên: tiền thuê đất, tiền công lao động và lợi nhuận của tiền vốn; và tạo thành tiền thu nhập của tất cả mọi người thuộc 3 tầng lớp khác nhau: của những người sống bằng tiền cho thuê đất đai, của những người sống bằng tiền công lao động và của những người sống bằng lợi nhuận. Đây là ba tầng lớp cấu thành cơ bản lớn nhất của bất kỳ một xã hội văn minh nào, mà từ thu nhập của ba tầng lớp đó, các tầng lớp khác cuối cùng cũng nhân được phần thu nhập của họ.

Lợi ích của tầng lớp thứ nhất trong số ba tầng lớp chủ yếu đó có sự liên quan chặt chẽ và không thể tách rời với lợi ích chung của toàn xã

hội. Bất cứ điều gì thúc đầy hoặc cản trở lợi ích này, tất yếu thúc đẩy hoặc cản trở lợi ích kia. Khi dân chúng thảo luận bất kỳ một luật lệ nào về buôn bán hay tổ chức quản lí, các chủ ruộng đất bao giờ cũng lái luật lệ theo hướng bảo toàn lợi ích của tầng lớp mình nếu như họ có sự hiểu biết về lợi ích đó. Thực ra, họ nhiều khi rất thiếu sự hiểu biết đó. Họ tạo thành một tầng lớp duy nhất trong số ba tầng lớp nói trên, mà để có thu nhập, họ không phải mất sức lao động cày cấy, trồng trọt và cũng không phải chăm nom đến cây trồng, nhưng thu nhập đó cứ tự đến với họ chẳng cần họ phải đề ra kế hoạch hay dự án gì. Sự biếng nhác đó là kết quả tất nhiên của tình trạng nhàn hạ và an toàn tình thế của họ, và nhiều khi làm cho họ trở thành ngu tối và không có khả năng động não – khả năng cần thiết để thấy trước và hiểu rõ những hậu quả của bất kỳ luật lệ nào của nhà nước.

Lợi ích của tầng lớp thứ hai, tức là những người sinh sống bằng tiền công lao động, cũng có liên quan chặt chẽ, chẳng khác gì tầng lớp thứ nhất, với lợi ích chung của toàn xã hội. Như

chúng ta được biết, tiền công của người lao động không bao giờ được cao như khi số cầu về lao động luôn luôn tăng hay là khi số lao động được tuyển dụng mỗi năm tăng đáng kể. Khi của cải của xã hội trở thành tĩnh lập, thì tiền công lao động tất nhiên bị giảm tới mức chỉ còn vừa đủ để nuôi sống gia đình hoặc để tiếp tục nòi giống của người lao động. Khi xã hội bị sa sút, thì tiền công còn giảm thấp hơn mức đó nữa. Tầng lớp điền chủ có thể giành được nhiều lợi ích hơn tầng lớp lao động khi xã hội trở nên phồn vinh, trù phú. Nhưng mặc dù lợi ích của người lao động gắn bó chặt chẽ với lợi ích chung của xã hội, họ không thể hiểu nổi cái lợi ích chung đó là thế nào hoặc không hiểu rõ mối liên quan giữa lợi ích xã hội với lợi ích của họ. Họ không có điều kiện và thời gian để tìm hiểu mối liên hệ đó, và nếu như họ có thông tin đầy đủ thì nên giáo dục và tập quán quen thuộc của họ cũng không cho phép họ xét đoán và đánh giá được. Trong các cuộc bàn luận công cộng, tiếng nói của họ chẳng được ai chú ý nghe, và hơn nữa chẳng ai thèm để ý tới, trừ một vài trường hợp đặc biệt, khi họ kêu

ca và làm ầm ĩ gây nên sự chú ý của dư luận, và các yêu sách của họ được sự ủng hộ của giới chủ, không phải vì lợi ích của người lao động, mà chính vì lợi ích riêng tư của giới đó.

Giới chủ tạo thành tầng lớp thứ ba tức là những người sinh sống bằng lợi nhuận. Chính tiền vốn, mà giới này bỏ ra, đem lại lợi nhuận là động cơ hoạt động chính của phần lớn lao động hữu ích của xã hội. Các kế hoạch, dự án sử dụng tiền vốn của giới chủ đều điều chỉnh và chỉ đạo tất cả các khâu hoạt động quan trọng nhất, và nhằm thu được số lợi nhuận đã dự tính. Nhưng tỷ suất lợi nhuận, không giống như tiền thuê đất và tiền công lao động, không tăng lên cùng với sự phồn vinh và hạ xuống cùng với tình trạng sa sút của xã hội. Trái lại, tỷ suất lợi nhuận thường thường thấp hơn tại các nước giàu và cao hơn tại các nước nghèo, và lợi nhuận luôn luôn ở vào mức cao nhất tại các nước đang lao nhanh nhất vào tình trạng suy thoái. Vì vậy, lợi ích của giới chủ không có mối liên hệ với lợi ích chung của toàn xã hội, như lợi ích của hai tầng lớp nói trên. Các nhà buôn và các chủ

xưởng chế tạo công nghiệp là hai loại người chuyên sử dụng số tiền vốn lớn nhất mà họ có, và do sự giàu có đó, họ được nhiều người kính nể và trọng vọng. Vì suốt đời họ tính toán những kế hoạch, dự án mà họ thực hiện vì mục đích thu được lợi nhuận cao nhất, cho nên họ luôn luôn tỉnh táo, nhạy bén và có những hiểu biết sâu sắc hơn so với phần lớn các nhà quý phái ở nông thôn. Tuy nhiên, vì họ luôn luôn chỉ nghĩ đến lợi ích của ngành kinh doanh riêng của họ hơn là nghĩ đến lợi ích chung của toàn xã hội, cho nên những sự phán đoán, suy xét của họ, dù cho vô tư đến đâu đi nữa (nhưng không phải lúc nào cũng vô tư như vậy) thì vẫn tùy thuộc nhiều vào lợi ích bản thân hơn là vào lợi ích chung của xã hội. Họ hơn các nhà quý tộc ở nông thôn không phải vì có sự hiểu biết rộng về các mặt lợi ích của xã hội mà là về cách thức và phương pháp bảo vệ lợi ích riêng tư mà thôi. Người buôn bán trong một ngành thương mại hay công nghiệp riêng biệt lại có lợi ích đôi khi khác và thậm chí còn ngược lại với lợi ích của quần chúng nhân dân. Mở rộng thị trường và thu hẹp sự cạnh

tranh là những mặt hoạt động phục vụ cho lợi ích của người buôn bán. Mở rộng thị trường làm cho dân chúng khá hài lòng, nhưng thu hẹp sự cạnh trang là chống lại họ và tạo cho người buôn bán có điều kiện nâng giá hàng, thu được nhiều tiền lời hơn, và như thế chẳng khác gì họ đánh thêm một thứ thuế vô lý bắt người tiêu dùng phải gánh chịu. Bất kì một đạo luật mới nào, hay luật lệ nào do tầng lớp này đề xướng, cần phải được nghe ngóng rất thận trọng và chỉ được thông qua sau khi đã nghiên cứu, xem xét một cách kỹ lưỡng nhất, với sự chú ý tập trung nhất. Đạo luật đó xuất pháp từ một tầng lớp mà lợi ích của họ không bao giờ đồng nhất với lợi ích chung của dân chúng, một tầng lớp mà mục đích chính là lừa dối và áp bức quần chúng để thu được lợi nhuận tối đa.

CÁC BẢNG ĐỀ CẬP ĐẾN Ở TRANG 295 - 315

Năm XII	Giá của một thùng ngũ cốc mỗi năm			Chênh lệch giá trung bình trong cùng một năm			Giátrung bình mỗi năm bằng tiền theo giá trị hiện tại		
	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.
1202	-	12	-	-	-	-	1	16	-
	-	12	-						
1205	13	-	4	13	-	5		-	
	-	15	-						
1223	-	12	-	-	-	-	1	16	-
1237	-	3	4	-	-	-	-	10	-
1243	-	2	-	-	-	-	-	6	-
1244	-	2	-	-	-	-	-	6	-
1246	-	16	-	-	-	-	2	8	-
1247	-	13	4	-	-	-	2	-	-
1257	1	4	-	-	-	-	3	12	-
	1	-	-						
1258	-	15	-	-	17	-	2	11	-
	-	16	-						
1270	4	16	-	5	12		16	16	-
	6	8	-						
1286	-	2	8	-	9	4	1	8	-
	-	16	-						
				Tổng số			35	9	3
				Giá trung bình			2	19	11/4

Năm XII	Giá của một thùng ngũ cốc mỗi năm			Chênh lệch giá trung bình trong cùng một năm			Giátrung bình mỗi năm bằng tiền theo giá trị hiện tại		
	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.
1287	-	3	3	-	-	-	-	10	-
	-	-	8						
	-	1	-						
	-	1	4						
	-	1	6						
1288	-	1	8	-	3	-1/4	-	9	-3/4
	-	2	-						
	-	3	4						
	-	9	4						
	-	12	-						
	-	6	-						
1289	-	2	-	-	10	$1\frac{3}{4}$	1	10	$4\frac{1}{2}$
	-	10	8						
	1	-	-						
1290	-	16	-	-	-	-			-
1294	-	16	-	-	-	-			-
1302	-	4	-	-	-	-			-
1309	-	7	2	-	-	-			-
1315	1	-	-	-	-	-			-
	1	-	-						
1316	1	10	-				4	11	6
	1	12	-	1	10	6			
	2	-	-	-	-	-			
	2	4	-						
	-	14	-						
1317	2	13	-	1	19	6	5	18	6
	4	-	-						
	-	6	8						
1336	-	2	-	-	-		-	6	-
1338	-	3	4	-	-		-	10	-
				Tổng số			23	4	$11\frac{1}{4}$
				Giá trung bình			1	18	8

Năm XII	Giá của một thùng ngũ cốc mỗi năm			Chênh lệch giá trung bình trong cùng một năm			Giá trung bình mỗi năm bằng tiền theo giá trị hiện tại		
	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.
1339	-	9	-	-	-	-	-	7	-
1349	-	2	-	-	-	-	-	5	2
1359	1	6	8	-	-	-	3	2	2
1361	-	2	-	-	-	-	-	4	8
1363	-	15	-	-	-	-	1	15	
1369	1	-	-	1	2	-	2	9	4
	1	4	-						
1379	-	4	-	-	-	-	-	9	4
1387	-	2	-	-	-	-	-	4	8
1390	-	13	4						
	-	14	-	-	14	5	1	13	7
	-	16	-						
1401	-	16	-	-	-	-	1	17	4
1407	-	4	$4\frac{3}{4}$	-	3	10	-	8	11
	-	3	4						
1416	-	16	-		-	-	1	12	-
				Tổng số			15	9	4
				Giá trung bình			1	5	$9\frac{1}{3}$

Năm XII	Giá của một thùng ngũ cốc mỗi năm			Chênh lệch giá trung bình trong cùng một năm			Giá trung bình mỗi năm bằng tiền theo giá trị hiện tại		
	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.
1423	-	8	-	-	-	-	-	16	-
1425	-	4	-	-	-	-	-	8	-
1434	1	6	8	-	-	-	2	13	4
1435	-	5	4	-	-	-	-	10	8
1439	1	-	-	1	3	4	2	6	8
	1	6	8						
1440	1	4	-	-	-	-	2	8	-
1444	-	4	4	-	4	2	-	8	4
	-	4	-						
1445	-	4	6	-	-	-	-	9	-
1447	-	8	-	-	-	-	-	16	-
1448	-	6	8	-	-	-	-	13	4
1449	-	5	-	-	-	-	-	10	-
1451	-	8	-	-	-	-	-	16	-
				Tổng số			12	15	4
				Giá trung bình			1	1	$3\frac{1}{2}$

Năm XII	Giá của một thùng ngũ cốc mỗi năm			Chênh lệch giá trung bình trong cùng một năm			Giá trung bình mỗi năm bằng tiền theo giá trị hiện tại		
	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.
1453	-	5	4	-	-	-	-	10	8
1455	-	1	2				-	2	4
1457	-	7	8				-	15	4
1459	-	5	-				-	10	-
1460	-	8	-				-	16	-
1463	- -	2 1	- 8	1	10		-	3	8
1464	-	6	8				-	10	-
1486	1	4	-				1	17	-
1491	-	14	8				1	2	-
1494	-	4	-				-	6	-
1495	-	3	4				-	5	-
1497	1	-	-				1	11	-
				Tổng số			8	9	-
				Giá trung bình			-	14	1
	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.
1499	-	4	-	-	-	-	-	6	-
1504	-	5	8	-	-	-	-	8	6
1521	1	-	-	-	-	-	1	10	-
1551	-	8	-	-	-	-	-	2	-
1553	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1554	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1555	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1556	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1557	- - - 2	4 5 8 13	- - - 4	-	17	$8\frac{1}{2}$	-	17	$8\frac{1}{2}$
1558	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1559	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1560	-	8	-				-	8	-
				Tổng số			6	0	$2\frac{1}{2}$
				Giá trung bình			-	10	-5/12

Năm XII	Giá của một thùng ngũ cốc mỗi năm			Chênh lệch giá trung bình trong cùng một năm			Giá trung bình mỗi năm bằng tiền theo giá trị hiện tại		
1561	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.	Bảng	s.	d.
	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1562	-	8	-				-	8	-
1574	2	16	-	2	-	-	2	-	-
	1	4	-						
1587	3	4	-				3	4	-
1594	2	16	-				2	16	-
1595	2	13	-				2	13	-
1596	4	-	-				4	-	-
1597	5	4	-	4	12	-	4	12	-
	4	-	-						
1598	2	16	8				2	16	8
1599	1	19	2				1	19	2
1600	1	17	8				1	17	8
1601	1	14	10				1	14	10
				Tổng số			28	9	4
				Giá trung bình			2	7	5 1/3

Giá của một thùng ngũ cốc chất lượng tốt nhất với giá thị trường mở tại ngày Phụ nữ hoặc ngày thánh Michael từ 1595 đến 1764, cả hai bao gồm cả thuế; giá mỗi năm tính trung bình giữa hai giá cao nhất của hai phiên chợ trên.

Năm		Bảng	s.	d.
1595	--	2	0	0
1596	--	2	8	0
1597	--	3	9	6
1598	--	2	16	8
1599	--	1	19	2
1600	--	1	17	8
1601	--	1	14	10
1602	--	1	9	4
1603	--	1	15	4
1604	--	1	10	8
1605	--	1	15	10
1606	--	1	13	0
1607	--	1	16	8
1608	--	2	16	8
1609	--	2	10	0
1610	--	1	15	10
1611	--	1	18	8
1612	--	2	2	4
1613	--	2	8	8
1614	--	2	1	81/2
1615	--	1	18	8
1616	--	2	0	4
1617	--	2	8	8
1618	--	2	6	8
1619	--	1	15	4
1620	--	1	10	4
		26) 54	0	$6_{1/2}$
		2	1	$6_{9/3}$

Năm		Bảng	s.	d.
1621	--	1	10	4
1622	--	2	18	8
1623	--	2	12	0
1624	--	2	8	0
1625	--	2	12	0
1626	--	2	9	4
1627	--	1	16	0
1628	--	1	8	0
1629	--	2	2	0
1630	--	2	15	8
1631	--	3	8	0
1632	--	2	13	4
1633	--	2	18	0
1634	--	2	16	0
1635	--	2	16	0
1636	--	2	16	8
	16)	40	0	0
		2	10	0

Năm		Ngũ cốc/thùng		
		Bảng	s.	d.
1637	--	2	13	0
1638	--	2	17	4
1639	--	2	4	10
1640	--	2	4	8
1641	--	2	8	0
1642	--	0	0	0
1643	--	0	0	0
1644	--	0	0	0
1645	--	0	0	0
1646	--	2	8	0
1647	--	3	13	8
1648	--	4	5	0
1649	--	4	0	0
1650	--	3	16	8
1651	--	3	13	4
1652	--	2	9	6
1653	--	1	15	6
1654	--	1	6	0
1655	--	1	13	4
1656	--	2	3	0
1657	--	2	6	8
1658	--	3	5	0
1659	--	3	6	0
1660	--	2	16	6
1661	--	3	10	0
1662	--	3	14	0
1663	--	2	17	0
1664	--	2	0	6
1665	--	2	9	4
1666	--	1	16	0
1667	--	1	16	0
1668	--	2	0	0
1669	--	2	4	4
1670	--	2	1	8
Mang sang		79	14	10

Năm		Ngũ cốc/thùng		
		Bảng	s.	d.
Mang sang		79	14	10
1671	--	2	2	0
1672	--	2	1	0
1673	--	2	6	8
1674	--	3	8	8
1675	--	3	4	8
1676	--	1	18	0
1677	--	2	2	0
1678	--	2	19	0
1679	--	3	0	0
1680	--	2	5	0
1681	--	2	6	8
1682	--	2	4	10
1683	--	2	0	0
1684	--	2	4	0
1685	--	2	6	8
1686	--	1	14	0
1687	--	1	5	2
1688	--	2	6	10
1689	--	1	10	0
1690	--	1	14	8
1691	--	1	14	0
1692	--	2	6	8
1693	--	3	7	18
1694	--	3	4	0
1695	--	2	13	0
1696	--	3	11	0
1697	--	3	0	0
1698	--	3	8	4
1699	--	3	4	0
1700	--	2	0	0
		60) 153	1	8
		2	11	$0_{1/2}$

Năm		Ngũ cốc/thùng Bảng	s.	d.
1701	--	1	17	8
1702	--	1	9	6
1703	--	1	16	0
1704	--	2	6	6
1705	--	1	10	0
1706	--	1	6	0
1707	--	1	8	6
1708	--	2	1	6
1709	--	3	18	6
1710	--	3	18	0
1711	--	2	14	0
1712	--	2	6	4
1713	--	2	11	0
1714	--	2	10	4
1715	--	2	3	0
1716	--	2	8	0
1717	--	2	5	8
1718	--	1	18	10
1719	--	1	15	0
1720	--	1	17	0
1721	--	1	17	6
1722	--	1	16	0
1723	--	1	14	8
1724	--	1	17	0
1725	--	2	8	6
1726	--	2	6	0
1727	--	2	2	0
1728	--	2	14	6
1729	--	2	6	10
1730	--	1	16	6
1731	--	1	12	10
1732	--	1	6	8
1733	--	1	8	4
Mang sang		69	8	8

Năm		Ngũ cốc/thùng Bảng	s.	d.
Mang sang		69	8	8
1734	--	1	18	10
1735	--	2	3	0
1736	--	2	0	4
1737	--	1	18	0
1738	--	1	15	6
1739	--	1	18	6
1740	--	2	10	8
1741	--	2	6	8
1742	--	1	14	0
1743	--	1	4	10
1744	--	1	4	10
1745	--	1	7	6
1746	--	1	19	0
1747	--	1	14	10
1748	--	1	17	0
1749	--	1	17	0
1750	--	1	12	6
1751	--	1	18	6
1752	--	2	1	10
1753	--	2	4	8
1754	--	1	14	8
1755	--	1	13	10
1756	--	2	5	3
1757	--	3	0	0
1758	--	2	10	0
1759	--	1	19	10
1760	--	1	16	6
1761	--	1	10	3
1762	--	1	19	0
1763	--	2	0	9
1764	--	2	6	9
		64) 129	13	6
		2	0	6 1/3 9/2

		Ngũ cốc/thùng			Năm		Ngũ cốc/thùng		
Năm		Bảng	s.	d.	Năm		Bảng	s.	d.
1731	--	1	12	10	1741	--	2	6	8
1732	--	1	6	8	1742	--	1	14	0
1733	--	1	8	4	1743	--	1	4	10
1734	--	1	18	10	1744	--	1	4	10
1735	--	2	3	0	1745	--	1	7	6
1736	--	2	0	4	1746	--	1	19	0
1737	--	1	18	0	1747	--	1	14	10
1738	--	1	15	6	1748	--	1	17	0
1739	--	1	18	6	1749	--	1	17	0
1740	--	2	10	8	1750	--	1	12	6
		10) 18	12	8			10)16	18	2
		1	17	$3_{1/5}$			1	13	$9_{1/5}$

QUYỂN II

TÍNH CHẤT CỦA VỐN, TÍCH LŨY VÀ SỬ DỤNG VỐN

LỜI GIỚI THIỆU

Trong trạng thái xã hội còn hoang sơ mà trong đó chưa có sự phân công lao động, việc trao đổi sản phẩm cũng chỉ thỉnh thoảng được tiến hành, và mỗi người tìm cách để tự cung tự cấp lấy những vật dụng cần thiết cho đời sống, thì tích lũy hay tích trữ vốn thật ra là một điều không cần thiết để tiến hành các hoạt động kinh doanh trong xã hội. Mỗi một người đều cố tìm cách tự tạo cho mình những thứ vật dụng mà ngẫu nhiên họ cần đến trong quá trình sinh sống.

Khi bắt đầu thực hiện phân công lao động, sản phẩm mà sức lao động của một người làm ra chỉ trực tiếp cung cấp một phần rất nhỏ những nhu cầu cần thiết của người đó. Những thứ khác mà anh ta cần đến thì anh ta mua bằng sản phẩm mà anh ta đã làm ra, nói đúng ra, bằng giá của sản phẩm mà anh ta làm ra. Nhưng việc mua sản phẩm của người khác chỉ có thể thực hiện được khi anh ta không những

hoàn thành mà còn phải bán được sản phẩm mà anh ta làm ra. Anh ta phải dự trữ một số sản phẩm – hàng hóa thuộc các loại để khi cần thiết anh ta có thể bán hoặc trao đổi lấy lương thực để nuôi sống anh ta, và cung cấp cho anh ta vật liệu và dụng cụ cần thiết để anh ta hoàn thành và bán được sản phẩm của mình. Một người dệt vải chỉ có thể hành nghề một cách hoàn toàn chủ động khi anh ta đã dự trữ được từ trước một số vốn thuộc quyền sở hữu của anh ta hay là vay mượn của một người nào khác đủ để nuôi sống anh ta và cung cấp cho anh ta nguyên vật liệu và dụng cụ để anh ta tiến hành sản xuất cho tới khi anh ta hoàn tất số vải dự định dệt và bán được hết hàng. Sự tích lũy vốn tất nhiên phải làm trước khi bắt tay vào hành nghề và cứ tiếp tục như vậy chừng nào còn sản xuất.

Do việc tích lũy vốn, theo bản chất của sự việc, phải làm trước khi có sự phân công lao động, cho nên lao động càng ngày có thể phân chia nhỏ hơn nữa tùy theo số vốn tích lũy trước, ngày càng có nhiều hơn. Số lượng nguyên vật liệu, mà một số người nào đó có thể sử dụng để

làm ra sản phẩm, ngày càng tăng lên với tỉ lệ lao động được phân chia ngày càng nhỏ hơn, và khi các thao tác của người thợ dần dần trở thành hết sức đơn giản thì một số máy móc mới được sáng chế để làm giảm nhẹ và rút ngắn thời gian thao tác đó. Khi mà sự phân công lao động ngày càng tinh vi hơn, để có thể tạo việc làm cho một số thợ tương ứng, cần phải tích lũy trước một số dự trữ lương thực – thực phẩm tương đương và một số dự trữ các vật tư cần thiết lớn hơn là khi ở trong tình trạng hãy còn hoang sơ của xã hội. Nhưng số thợ trong mỗi ngành kinh doanh thường tăng cùng với sự phân công lao động ngày càng tinh vi của ngành đó, hay nói đúng hơn, là số lương thợ tăng tạo điều kiện cho họ phân công lao động làm việc theo phương pháp mới có hiệu quả hơn.

Vì sự tích lũy vốn cần thiết phải được tiến hành trước để cải tiến và nâng cao hiệu suất lao động cho nên sự tích lũy tất nhiên phải dẫn tới sự cải tiến đó. Người sử dụng tiền vốn để thuê mướn nhân công tất nhiên mong muốn sử dụng số tiền vốn một cách sinh lợi nhất, nghĩa là làm

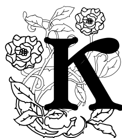
ra sản phẩm càng nhiều càng tốt. Người dùng vốn cũng cố gắng phân công công việc một cách thích hợp và hiệu quả nhất giữa những người thợ làm thuê và hơn nữa cung cấp cho họ các loại máy móc tốt nhất mà người đó tự sáng chế ra hay mua của những người sản xuất khác. Người chủ có đầy đủ khả năng về hai mặt này để sử dụng số vốn hoặc số thợ để triển khai số vốn đó. Số lượng lao động không những tăng lên cùng với số tiền vốn tăng lên tại mỗi nước, mà, do số vốn tăng, vẫn số lượng lao động đó làm ra được một lượng sản phẩm lớn hơn nhiều.

Nói chung tác động của việc tăng tiền vốn đối với người lao động là như vậy, và hơn nữa còn nâng cao năng suất lao động.

Trong quyển sách sau đây, tôi đã cố gắng giải thích bản chất tiền vốn, những tác dụng của việc tích lũy vốn thành tư bản các loại khác nhau và các cách sử dụng các loại tư bản đó. Quyển này chia thành 5 chương. Trong chương I, tôi đã cố gắng trình bày những bộ phận hay ngành kinh doanh nào thu hút nhiều tiền vốn của tư nhân hay một hội buôn lớn. Trong

chương II, tôi đã cố gắng làm rõ bản chất và hoạt động của tiền tệ được xem như một phần đặc biệt của tổng số tiền vốn chung của xã hội. Tiền vốn, khi được tích lũy thành tư bản, có thể được người chủ sở hữu sử dụng cho lợi ích bản thân hoặc cho người khác vay để lấy lãi. Trong chương III và chương IV, tôi xem xét cách mà tiền vốn được đưa vào sử dụng trong cả hai trường hợp nói trên. Chương V, và là chương cuối, bàn về các tác động khác nhau mà việc sử dụng tiền vốn khác nhau đã gây ra đối với việc mở rộng các ngành nghề kinh doanh trong nước và làm tăng số sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động.

Chương I
PHÂN CHIA VỐN


Khi một người có một số tiền vốn ít ỏi chỉ đủ nuôi sống anh ta trong một vài ngày hay một tuần lễ, chắc hẳn anh ta ít khi nghĩ đến dùng số vốn nhỏ nhoi đó để kiếm thêm chút tiền lợi tức. Anh ta cố gắng chi tiêu tiết kiệm càng nhiều càng tốt và tìm mọi cách dùng sức lao động bản thân để kiếm ăn thêm trước khi số vốn đó bị tiêu dùng hết. Vậy, thu nhập của anh ta trong trường hợp này chỉ hoàn toàn do sức lao động của anh ta mà có được. Đây là tình trạng của quảng đại quần chúng lao động nghèo tại tất cả các nước.

Nhưng khi một người nào đó lại có trong tay một số tiền vốn lớn để để nuôi sống anh ta trong nhiều tháng hay nhiều năm, tất nhiên người đó phải tìm cách kiếm thêm lợi tức từ phần lớn số vốn có trong tay, và chỉ để lại một số vốn nhỏ đủ để sinh sống cho đến khi nhận được số lợi tức đã

dự tính. Vậy, toàn bộ số tiền vốn của anh ta được chia ra thành hai phần: một phần mà anh ta sử dụng để kiếm thêm lợi tức được gọi là tư bản hay vốn đầu tư. Phần kia dùng để mua các vật phẩm tiêu dùng cần thiết cho đời sống, và nó bao gồm, thứ nhất, một phần của số vốn ban đầu dành cho mục đích nuôi sống anh ta, thứ hai, tiền lợi tức mà anh ta nhận được dần dần từ bất cứ nguồn nào, và thứ ba, các thứ vật dụng mà anh ta đã mua từ những năm trước đó bằng một trong hai khoản tiền nói trên, nhưng chưa hoàn toàn tiêu dùng hết, như quần áo, đồ đạc trong nhà, và nhiều thứ khác nữa. Các thứ đo, dù thuộc loại hàng thứ nhất, thứ hai hay thứ ba, đều là nằm trong số tiền vốn mà con người thường dự trữ để sử dụng cho việc tiêu dùng trước mắt của mình.

Có hai cách sử dụng vốn để mang lại lợi tức hay lợi nhuận cho người có vốn.

Thứ nhất, vốn có thể sử dụng để chế tạo, sản xuất hoặc mua hàng hóa rồi lại bán đi với một số tiền lãi nào đó. Vốn dùng theo cách nói trên không mang lại lợi tức hay lợi nhuận cho người

sử dụng, trong khi vốn vẫn thuộc quyền sở hữu của người đó hay tiếp tục ở dưới dạng như vậy. Hàng hóa của người lái buôn chỉ mang lại cho người đó lợi tức hay lợi nhuận sau khi bán hết hàng hóa và dùng tiền bán được đó để lại đổi thành hàng hóa, người đó hưởng phần chênh lệch giữa mua và bán. Vậy tiền vốn của người lái buôn tiếp tục chuyển từ dạng này sang dạng khác, và thông qua sự lưu thông hàng hóa hay những sự trao đổi liên tiếp, người lái buôn đó kiếm được lợi nhuận. Loại tiền sử dụng như vậy được gọi là vốn luân chuyển (lưu động).

Thứ hai, tiền vốn có thể được sử dụng để cải tạo đất đai, mua các máy móc và các công cụ cần thiết để thu được lợi tức mà không phải thay đổi chủ sở hữu, không phải tiến hành các hoạt động lưu thông. Tiền sử dụng theo cách này được gọi là vốn cố định.

Các ngành nghề khác nhau yêu cầu các tỷ lệ khác nhau giữa vốn cố định và vốn luân chuyển.

Vốn của nhà buôn hoàn toàn là vốn luân chuyển. Ông ta không cần đến máy móc hay công cụ lao động, trừ khi cửa hàng hoặc kho

tàng của ông ta được coi là như vậy.

Vốn của chủ cửa hàng thủ công mỹ nghệ hoặc của nhà chế tạo có thể một phần nào được sử dụng để mua các công cụ chuyên dùng, và đó là phần vốn cố định của họ. Số vốn cố định này ít hay nhiều tùy thuộc theo ngành, nghề khác nhau. Một người thợ may cần công cụ hành nghề là một bọc kim đủ các loại. Công cụ của người dệt vải đắt hơn nhiều so với công cụ của người đóng giày dép. Còn chủ hiệu sản xuất các đồ thủ công mỹ nghệ thì cần nhiều tiền vốn luân chuyển hơn vì phải trả tiền công thợ, tiền mua nguyên vật liệu, và kiếm được lợi nhuận khi bán sản phẩm của mình.

Nhiều ngành nghề khác đòi hỏi số vốn cố định lớn hơn nhiều. Ví dụ, trong một xưởng đúc gang thép một cái lò để nấu chảy quặng sắt, lò rèn, máy cắt kim loại là những công cụ hành nghề phải mua với giá rất đắt. Tại các mỏ than, các loại máy dùng để bơm hút nước từ trong mỏ ra ngoài và để dùng vào các công việc liên quan đến việc khai thác lại còn đắt hơn rất nhiều.

Các chủ trại phải bỏ một số tiền để mua các

nông cụ và coi đó như phần vốn cố định, ngoài ra, còn phải sử dụng vốn luân chuyển để trả tiền công cho những người lao động nông nghiệp và đầy tớ phục vụ họ. Giá các vật nuôi dùng làm sức kéo cũng nằm trong số vốn cố định chẳng khác gì các nông cụ. Chi phí nuôi súc vật dùng trong nông nghiệp nằm trong số vốn luân chuyển chẳng khác gì nuôi những người làm và đầy tớ. Nhưng giá tiền mua, nuôi và vỗ béo súc vật để bán, chứ không phải để dùng trong lao động, thuộc về vốn luân chuyển. Người chủ trại kiếm được tiền lời khi bán các vật nuôi đó. Một đàn cừu hoặc một đàn gia súc được mua không phải để dùng trong lao động hay để bán mà chỉ cốt lấy lông, sữa và để chúng sinh sôi nảy nở, thì đó là vốn cố định. Lợi nhuận thu được từ chỗ bảo dưỡng chúng cho tốt. Nhưng số tiền chi cho việc chăn nuôi chúng lại thuộc về vốn luân chuyển. Lợi nhuận thu được khi đem bán các súc vật đó bao gồm cả tiền lời về số súc vật được sinh thêm, giá toàn bộ đàn gia súc, giá lông cừu, sữa bán đi. Toàn bộ giá trị của hạt giống thuộc về vốn cố định – mặc dù hạt giống nảy nở và

sinh trưởng ở ngoài đồng ruộng và được cất giữ trong vựa thóc lúa, nó không hề thay đổi chủ sở hữu và, do đó, nó không có sự luân chuyển từ người này sang người khác. Người chủ trại kiếm được lợi nhuận không phải do bán hạt giống đi, mà là do hạt giống nảy nở và sinh trưởng thành thóc lúa.

Tổng số vốn của bất kỳ nước nào cũng giống như vốn riêng của các cư dân, và vì thế, tất nhiên cũng tự chia thành ba phần giống nhau, mỗi phần có chức năng riêng, nhiệm vụ riêng khá rõ ràng.

Thứ nhất là phần dùng cho việc tiêu dùng trước mắt mà đặc điểm của nó là chẳng mang lại tiền lời hay lợi nhuận gì cả. Nó bao gồm số lượng lương thực dự trữ, quần áo, đồ đạc trong nhà v.v... do chính người tiêu dùng mua sắm nhưng chưa sử dụng hết. Phần thứ nhất này còn bao gồm cả nhà ở. Số vốn dùng để xây nhà ở của chủ nhà, ngay từ sau đó không còn làm nhiệm vụ tiền vốn nữa, hoặc không mang lại bất cứ khoản tiền lời nào cho chủ. Một nhà ở, với chức danh như vậy, không đóng góp gì về mặt tiền lời

cho người có nhà, nhưng nó lại rất ích lợi, cần thiết cho người đó chẳng khác gì quần áo, đồ đạc trong nhà, nó chỉ là một khoản chi tiêu chứ không phải lợi tức. Nếu nhà đó đem cho một người khác thuê để lấy tiền thuê nhà, vì nhà ở tự nó không thể sinh lợi, người thuê nhà luôn luôn trả tiền thuê bằng cách lấy từ các khoản lợi tức khác mà người đó thu được từ lao động, tiền vốn hay từ đất đai. Mặc dù nhà ở có thể mang lại nguồn lợi tức cho chủ nhà, và do đó, làm chức năng của tiền vốn cho ông ta, nhà ở đó không thể mang lại gì cho dân chúng mà cũng chẳng thể đóng vai trò là tiền vốn cho cộng đồng. Do đó, thu nhập của toàn thể nhân dân không thể tăng lên nhờ số tiền này dù chỉ ở mức độ nhỏ nhất. Quần áo, các đồ đạc trong nhà đôi khi cũng mang lại một số lợi tức, và vì thế, làm chức năng tiền vốn cho một người nào đó. Ở các nước thường có dạ hội hóa trang, có một số người cho thuê quần áo hóa trang qua một đêm. Có những người làm nghề bọc nệm ghế thường cho thuê các loại đồ đạc dùng trong nhà theo từng tháng hay từng năm. Các nhà làm nghề lo việc đám ma

cho thuê các xem kiệu và cờ phướn dùng cho công việc chôn cất người chết tính theo ngày và theo tuần lễ. Không ít người cho thuê nhà với đày đủ đồ đạc cần thiết bên trong và nhận được tiền thuê nhà và cả tiền thuê các đồ đạc cần thiết bên trong nhà nữa. Tiền lời thu được từ các thứ kể trên thực ra là lấy từ những nguồn thu khác. Trong tất cả các phần của tiền vốn, dù của cá nhân hay của toàn xã hội, dùng cho việc tiêu dùng trước mắt, thì phần bỏ vào việc xây dựng nhà ở bị hao mòn chậm nhất. Một số quần áo có thể kéo dài được một vài năm; một số đồ đạc trong nhà có thể kéo dài được nửa thế kỷ hoặc một thế kỷ, nhưng một số nhà ở, được xây dựng kiên cố và chăm sóc tốt, có thể kéo dài nhiều thế kỷ. Mặc dù thời gian hao mòn của nhà cửa lâu hơn, chúng vẫn thực sự chưa được xem như vốn dành cho tiêu dùng trước mắt.

Phần thứ hai là vốn cố định có đặc điểm là mang lại lợi tức hoặc lợi nhuận mà không phải luân chuyển hoặc thay đổi chủ sở hữu. Vốn cố định này bao gồm bốn khoản như sau:

Thứ nhất, các máy móc hữu ích và các công

cụ hành nghề làm giảm nhẹ lao động.

Thứ hai, các ngôi nhà mà đem lại lợi tức không những cho người chủ cho thuê nhà, mà cho cả người thuê nhà, đó là các cửa hàng, kho tàng, công xưởng, chuồng gia súc, kho thóc v.v… Đó cũng là một loại công cụ lao động.

Thứ ba, đất đai được chăm sóc và có những công trình sinh lợi như tưới tiêu, làm hàng rào bao quanh, bón phân, và tạo mọi điều kiện cần thiết cho việc cày cấy, trồng trọt. Một trang trại có đầy đủ các thứ tiện nghi cũng được coi như những loại máy móc có ích làm giảm nhẹ lao động và nhờ đó, một số vốn luân chuyển nhất định có thể mang lại một số tiền lời lớn hơn nhiều cho người chủ trại. Một trang trại với đầy đủ tiện nghi cần thiết không những có lợi chẳng khác gì các máy móc có ích mà còn bền lâu hơn các máy móc đó, thường không đòi hỏi tu bổ gì hơn là áp dụng một cách có lợi nhất tiền vốn của chủ trại vào công việc trồng trọt.

Thứ tư, tài năng của người dân trong xã hội. Người muốn đạt được một tài năng nào đó phải chịu tốn kém rất nhiều vì phải tự bỏ tiền ra ăn

học, phải luôn luôn cố gắng học tập hoặc học nghề, đó cũng là vốn cố định mà chính người có tài năng đó đã có được nhờ những cố gắng của bản thân mình. Tài năng đó, không những là tài sản riêng của anh ta, mà cũng là tài sản chung của toàn xã hội mà anh ta là một thành viên. Tay nghề và sự khéo léo của một người thợ có thể được coi như một cái máy hay một công cụ hành nghề hoàn hảo giúp phần việc làm giảm nhẹ sức lao động và mặc dù nó cũng gây nên sự tốn kém về tiền của và sức lực, cuối cùng cũng hoàn lại số chi phí và thêm một khoản lợi nhuận thích đáng.

Phần thứ ba và là phần cuối cùng trong ba phần nói trên là vốn luân chuyển mà đặc điểm chủ yếu của nó là mang lại lợi tức chỉ qua việc luân chuyển hoặc thay đổi chút. Nó cũng bao gồm bốn khoản sau đây:

Thứ nhất, số tiền mà nhờ đó cả ba khoản khác được luân chuyển và phân phối cho những người tiêu dùng thích ứng.

Thứ hai, số dự trữ lương thực, thực phẩm nằm trong tay người hàng thịt, người chăn nuôi

trâu bò, người chủ trại, người buôn bán ngũ cốc, người nấu rượu bia v.v… và những người này đều trông chờ thu được lợi nhuận từ việc bán các thứ đó.

Thứ ba, các nguyên vật liệu, dù còn ở dạng thô hoặc đã được ít nhiều chế biến, quần áo, đồ đạc trong nhà và nhà ở chưa được liệt kê vào bất kỳ một trong ba dạng đó, nhưng hãy còn nằm trong tay người trồng trọt, người sản xuất, chế tạo, người buôn bán tơ lụa vải vóc và người bán các đồ dùng may mặc, người buôn gỗ, người thợ mộc, người làm gạch ngói v.v..

Thứ tư và là cuối cùng, những sản phẩm đã làm ra và hoàn chỉnh, nhưng hãy còn nằm trong tay người buôn bán hay người sản xuất, còn chưa bán hay phân phối được tới tay người tiêu dùng, như các thành phẩm mà chúng ta luôn luôn thấy có sẵn để bán tại các xưởng của thợ rèn, các nhà làm đồ gỗ mỹ thuật, thợ làm hàng vàng bạc và đồ trang sức, các lái buôn đồ sứ v.v… Như vậy, vốn luân chuyển (lưu động) bao gồm lương thực – thực phẩm, nguyên vật liệu, thành phẩm các loại còn nằm trong tay người

buôn bán và số tiền cần thiết để dùng vào việc lưu thông và phân phối các thứ nói trên cho người sử dụng hoặc tiêu dùng.

Trong số bốn khoản này, có ba khoản lương thực thực phẩm, nguyên vật liệu và sản phẩm hoàn chỉnh – hàng năm hay trong một thời kỳ ngắn hay dài, thường đều được rút ra khỏi vốn luân chuyển và đưa vào vốn cố định hoặc vốn dành cho tiêu dùng trước mắt.

Vốn cố định nào lúc đầu cũng rút ra từ vốn luân chuyển và luôn luôn được vốn này bổ sung. Tất cả các máy móc, công cụ cần thiết đầu tiên đều xuất phát từ vốn luân chuyển vì vốn này cung cấp nguyên vật liệu để chế tạo máy và công cụ và trả tiền công cho các thợ chế tạo. Các máy móc, công cụ cũng cần có loại vốn luân chuyển này để luôn luôn được bảo dưỡng và sửa chữa cho tốt.

Vốn cố định chỉ có thể mang lại lợi tức thông qua vốn luân chuyển. Những máy móc và công cụ hoàn hảo nhất không thể sản xuất ra được gì, nếu không có nguyên vật liệu do vốn luân chuyển cung cấp, và nếu không có thợ điều

khiển mà tiền nuôi dưỡng họ lại do vốn luân chuyển chi. Ruộng đất, dù có phì nhiêu đến mấy, cũng chẳng mang lại lợi nhuận, nếu không có vốn luân chuyển dùng để trả tiền công cho những người lao động để cày cấy, trồng trọt và thu hoạch sản phẩm.

Duy trì và tăng số vốn dành cho việc tiêu dùng trước mắt là mục đích duy nhất của cả hai loại vốn, cố định và luân chuyển. Chính số vốn này cung cấp lương thực – thực phẩm, quần áo và nhà ở cho mọi người. Họ giàu hay nghèo là tùy thuộc vào sự cung cấp dư dật hay dè xẻn mà hai loại vốn đó trích cho số vốn dùng cho việc tiêu dùng trước mắt.

Người ta luôn luôn rút đi một phần khá lớn từ vốn luân chuyển để bổ sung cho hai loại vốn kia trong xã hội. Do đó, vốn luân chuyển cũng cần luôn luôn được bổ sung thêm, nếu không thì nó cũng khó tồn tại. Những nguồn bổ sung này được lấy từ các sản phẩm của đất đai, hầm mỏ và nghề đánh cá. Những nguồn này luôn luôn cung cấp các thứ lương thực và nguyên vật liệu mà một phần được chế biến thành thành phẩm,

vì thế các nguồn này thay thế cho số lương thực, nguyên liệu và thành phẩm đã bị rút khỏi vốn luân chuyển. Người ta cũng lấy từ các hầm mỏ những gì cần thiết để duy trì và tăng thêm cái phần vốn luân chuyển bằng tiền. Vì mặc dầu trong quá trình diễn biến bình thường của công việc kinh doanh, khoản tiền vốn này, khác với ba khoản kia, không nhất thiết phải bị rút ra từ vốn luân chuyển để đưa vào hai loại vốn kia trong tổng số vốn của xã hội, tuy thế, cũng như tất cả các thứ tài sản khác, cuối cùng tất yếu nó phải bị hao mòn và phế thải và đôi khi còn bị mất mát hoặc bán ra nước ngoài, cho nên số tiền cũng luôn luôn cần được bổ sung, mặc dù không nhiều lắm.

Ruộng đất, hầm mỏ và nghề cá đòi hỏi cả vốn cố định lẫn vốn luân chuyển để cày cấy, trồng trọt, khai thác và đánh bắt, và sản phẩm thu hoạch được từ những ngành nghề đó không những mang lại lợi nhuận cho các loại vốn bỏ ra, mà còn đóng góp cho nhiều lĩnh vực khác trong xã hội. Như vậy, người chủ trại hàng năm sản xuất ra các sản phẩm để thay thế cho phần

lương thực – thực phẩm mà nhà công nghệ đã tiêu dùng và các nguyên liệu mà người này đã sử dụng để chế tạo các mặt hàng thuộc năm trước đó; ngược lại, nhà công nghệ bổ sung các thành phẩm mà người chủ trại đã sử dụng bị hao mòn và phế thải cùng trong thời gian đó. Đây là sự trao đổi thực sự giữa hai tầng lớp xã hội này mặc dù các nguyên liệu của bên này và các thành phẩm của bên kia ít khi được trao đổi trực tiếp giữa hai bên vì ít khi xảy ra sự việc là người chủ trại lại bán thẳng ngũ cốc, gia súc, sợi lanh và lông cừu cho chính nhà công nghệ mà chủ trại đã mua của người này quần áo, đồ đạc trong nhà, công cụ hành nghề cần thiết. Vì vậy, người chủ trại mang các sản phẩm nguyên sơ của mình bán lấy tiền, và với số tiền thu được, anh ta mua bất cứ ở đâu anh ta thấy có các mặt hàng công nghiệp mà anh ta cần. Ruộng đất ít nhất cũng thay thế một phần số tiền vốn cần thiết cho việc khai thác mỏ và nghề cá. Chính những sản phẩm của ruộng đất đã góp phần đánh bắt cá từ dưới nước, và chính các sản phẩm của mặt đất đã góp phần khai thác

khoáng sản từ lòng đất.

Sản phẩm của ruộng đất, hầm mỏ và nghề cá, khi có khả năng sinh sản như nhau thì tỷ lệ với mức độ đầu tư sử dụng tiền vốn. Khi các số tiền vốn đầu tư ngang nhau và sử dụng có hiệu quả như nhau thì sản lượng tỷ lệ với khả năng sinh sản của ruộng đất, hầm mỏ và nghề cá.

Tại các nước mà ở đó nền an ninh tương đối được bảo đảm, những người có sự hiểu biết bình thường đều tìm cách sử dụng bất kỳ loại vốn nào có trong tay để đảm bảo cho mình một đời sống tốt đẹp hoặc kiếm được lợi nhuận cho tương lai. Nếu vốn được sử dụng để đảm bảo cho đời sống hiện tại, thì đó là loại vốn dành cho tiêu dùng trước mắt. Nếu vốn được sử dụng để kiếm lợi nhuận trong tương lai, thì vốn đó phải ở lại với chủ sở hữu hoặc phải rời khỏi anh ta. Ở trường hợp đầu, đó là vốn cố định, ở trường hợp sau là vốn luân chuyển. Một người thật sự là điên dại, khi an ninh được đảm bảo mà anh ta lại không chịu sử dụng vốn, dù là vốn của chính anh hay là vay mượn của người khác bằng một trong ba cách nói trên.

Tại các nước chẳng may mà con người luôn luôn bị bạo lực đe dọa, họ thường chôn giấu một phần lớn của cải, tiền vốn mà họ có thể mang đi đến một nơi an toàn khi bị đe dọa bởi những tai họa có thể xảy ra đối với họ. Người ta cho biết đó là một thói quen thông thường của dân chúng ở Thổ Nhĩ Kỳ, Indostan và ở hầu hết các nước Châu Á. Đó là một cách làm thông thường của tổ tiên chúng ta trong thời kỳ bạo lực của chính quyền phong kiến. Vào thời đó, các kho tàng chôn giấu không biết ai là chủ đã được coi là một phần thu nhập rất được trân trọng của các vị quốc vương lớn nhất ở Châu Âu. Đó là những của cải chôn giấu được tìm thấy dưới mặt đất mà chẳng ai có thể có đủ bằng chứng để xác minh quyền sở hữu. Thời đó, các kho tàng đó rất quan trọng và được coi thuộc quyền sở hữu của vị quốc vương đang trị vì, và người tìm thấy kho tàng cũng như người chủ đất nói có kho tàng chôn giấu chẳng có quyền được gì cả, trừ khi quyền hưởng kho tàng đó được bán cho họ bằng một chỉ thị đặc biệt của quốc vương. Các mỏ vàng, mỏ bạc cũng vậy, dù tìm thấy ở đất thuộc

bất kỳ người nào, thì vẫn không nằm trong quyền sở hữu của người chủ đất nếu không có một điều khoản đặc biệt quy định. Các mỏ khác như chì, đồng, thiếc và than cũng vậy, tuy tầm quan trọng kém hơn nhiều.

Chương II
TIỀN ĐƯỢC COI NHƯ MỘT PHẦN ĐẶC BIỆT TRONG TỔNG SỐ VỐN CỦA XÃ HỘI HOẶC CHI PHÍ NHẰM BẢO TOÀN VỐN QUỐC GIA

Như đã được trình bày trong quyển I, giá của phần lớn các hàng hóa được phân tích thành ba phần: một phần dùng để trả tiền công lao động, một phần tạo thành lợi nhuận của số vốn bỏ ra và phần cuối cùng dành để trả tiền thuê đất đai dùng để trồng trọt các sản phẩm mang bán trên thị trường. Thực ra, có vài mặt hàng mà giá cả

chỉ gồm hai phần: tiền công lao động và tiền lợi nhuận của tiền vốn bỏ ra, và một số ít mặt hàng mà giá chỉ có một thành phần duy nhất, đó là tiền công lao động. Nhưng phải khẳng định một điều là giá của mỗi thứ hàng hóa tất yếu phải gồm phần này hay phần khác hay cả ba phần; một trong ba phần đó, nếu không trả tiền thuê đất, không trả tiền công lao động, thì phải cấu thành lợi nhuận cho một ai đó đã bỏ vốn ra.

Vì trên đây là trường hợp chung, cho nên bất kỳ một sản phẩm hàng hóa nào cũng phải như vậy và do đó, mọi sản phẩm của đất đai và lao động hàng năm tại mỗi nước tất yếu cũng phải như vậy, xét về tổng thể. Giá toàn phần, hoặc giá trị trao đổi toàn phần của sản phẩm cũng phải được phân ra thành ba phần như vậy, và được chia cho mọi người dân trong một nước dưới dạng tiền công lao động, lợi nhuận cho số vốn bỏ ra hoặc tiền thuê đất.

Nhưng mặc dầu toàn bộ giá trị sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động tại mỗi nước được phân giải như vậy và tạo thành tiền thu nhập cho các tầng lớp dân cư, song vì trong số

tiền thuê nhà đất tư nhân, chúng ta phân biệt tiền thuê gộp và tiền thuê thực (ròng), cho nên chúng ta có thể cũng phải tính toán như vậy đối với thu nhập của toàn thể dân chúng trong một nước lớn.

Tiền thuê gộp (toàn bộ) của một tư nhân bao gồm tất cả những gì mà người chủ trại trả cho chủ đất; tiền thuê thực (ròng) là những gì còn lại trên thực tế mà chủ nhà đất được sử dụng sau khi khấu trừ đi phần chi cho công việc quản lý, sửa chữa và các khoản tiền cần thiết phải trả khác, hoặc là những gì mà người chủ nhà đất coi như một số tiền vốn có thể dành ra để trả cho các khoản chi tiêu trước mắt, cho công việc ăn uống, mua xe ngựa, các đồ trang trí trong nhà, các thứ đồ đạc khác nữa. Nói chung, của cải thực sự của ông ta được tính trên cơ sở số tiền thuê ròng, chứ không phải trên cơ sở số tiền thuê gộp.

Tiền thu nhập gộp (tổng thu nhập) của tất cả dân chúng tại mỗi nước lớn bao gồm toàn bộ sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động của họ. Thu nhập ròng là những gì còn lại thực sự thuộc

quyền sử dụng của họ sau khi khấu đi các phí tổn để duy trì, trước hết, vốn cố định, sau đó là vốn luân chuyển, hoặc là những gì mà họ có thể nhập vào tiền vốn dành cho việc tiêu dùng trước mắt, chi cho việc ăn uống, mua các tiện nghi và trả cho các khoản giải trí, vui chơi mà không xâm phạm đến hai loại vốn trên. Vậy, của cải thực sự trong tay họ là số tiền thu nhập thực tế (ròng) chứ không phải là tiền thu nhập gộp.

Mọi phí tổn để bảo dưỡng vốn cố định tất nhiên không được tính vào số tổng thu nhập thuần (ròng) của xã hội. Số vật liệu cần thiết để tu bổ máy móc và công cụ hành nghề, các nhà xưởng, cũng như sản phẩm lao động cần thiết để làm cho các nguyên vật liệu có dạng thích hợp, các thứ đó không bao giờ được tính vào số thu nhập thuần đó. Tiền công lao động dùng vào việc sản xuất đó có thể được tính vào số thu nhập thuần, vì người thợ làm việc này có thể để toàn bộ giá trị tiền lương vào số vốn mà họ dành cho việc tiêu dùng trước mắt. Nhưng trong các loại lao động khác, thì cả tiền công và sản phẩm đều nhập vào số vốn này, tiền công thì nhập và

số vốn tiêu dùng của người thợ, sản phẩm thì nhập vào số vốn tiêu dùng của những người khác mà mọi sinh hoạt, tiện nghi, vui chơi giải trí của họ được nhân lên bởi sức lao động của những người thợ đó.

Mục đích của vốn cố định là để tăng năng suất lao động, hay nói cách khác, tạo điều kiện cho vẫn một số người thợ đó làm ra được một lượng sản phẩm lớn hơn nhiều. Trong một trang trại, nơi mà mọi phương tiện cần thiết cho công việc trồng trọt, cấy cày, như nhà ở, kho tàng, mương máng, đường giao thông, hàng rào… đều ở trong tình trạng tốt, thì vẫn một số lao động đó, số vật kéo đó, sẽ làm ra được một lượng sản phẩm lớn hơn nhiều so với các trang trại có quy mô như vậy, đất tốt như vậy, nhưng kém hơn về các phương tiện nói trên. Trong các xưởng công nghệ cũng thế, vẫn một số công nhân như nhau, nhưng có trong tay những máy móc và công cụ tốt nhất, thì họ sẽ sản xuất ra được một lượng hàng hóa lớn hơn nhiều so với các xưởng trang bị máy móc, công cụ kém hơn.

Những phí tổn hợp lý cho vốn cố định luôn

luôn được đền bù bằng lợi nhuận thu được lớn hơn và làm tăng sản lượng hàng năm của toàn xã hội. Một số lượng nào đó nguyên vật liệu và sức lao động của một số công nhân, cả hai đáng lẽ ra được sử dụng để nâng cao mức sản xuất lương thực, vải vóc, nhà ở, đời sống và mọi vật dụng tiện nghi trong xã hội, thì đã bị chuyển sang làm các công việc khác rất có lợi nhưng lại khác hẳn với việc họ đang làm. Nhưng nhờ việc cải tiến, máy móc, thiết bị mà cũng từng nấy người thợ làm ra được nhiều sản phẩm – hàng hóa hơn trước khi còn sử dụng máy móc và công cụ thô sơ đơn giản. Việc làm đó được coi như có lợi cho toàn thể xã hội.

Những phí tổn để bảo dưỡng vốn cố định tại một nước lớn có thể so sánh với phí tổn tu bổ tại một điền sản của tư nhân. Phí tổn tu bổ có thể luôn luôn cần thiết để duy trì sản lượng của điền sản, và do đó, duy trì tiền thuê gộp và tiền thuê ròng của điền chủ. Khi có một sự thu xếp thích hợp hơn, phí tổn tu bổ có thể giảm bớt mà không gây nên sự giảm sản lượng, thì số tiền thuê gộp ít nhất vẫn giữ nguyên như trước,

nhưng số tiền thuê thực (ròng) tất yếu phải được tăng lên.

Mặc dù toàn bộ phí tổn bảo dưỡng vốn cố định nhất thiết phải được loại khỏi số thu nhập thực của xã hội, nhưng chi phí bảo dưỡng vốn luân chuyển thì lại khác. Vốn này bao gồm 4 phần: tiền, lương thực, nguyên vật liệu và thành phẩm. Ba phần cuối thường được rút ra khỏi vốn luân chuyển, như chúng ta đã có nhận xét trên đây, và được đưa vào vốn cố định hoặc nhập vào số vốn dành cho việc tiêu dùng trước mắt. Số hàng không được dùng để bảo dưỡng vốn cố định thì đưa hết vào số vốn tiêu dùng và tạo thành một phần thu nhập thực tế (ròng) của xã hội. Vì vậy việc bảo dưỡng 3 phần đó của vốn luân chuyển không lấy đi một phần nào sản lượng hàng năm khỏi số thu nhập thực tế (ròng) của xã hội, trừ những gì cần thiết để bảo dưỡng vốn cố định mà thôi.

Vốn luân chuyển của xã hội, về mặt này, khác với vốn luân chuyển của cá nhân. Vốn luân chuyển của cá nhân hoàn toàn không được tạo thành bất cứ phần nào trong số thu nhập thực

tế của người đó, mà thu nhập này lại bao gồm toàn bộ số lợi nhuận cá nhân. Nhưng mặc dù vốn luân chuyển của mỗi cá nhân tạo thành một phần của tổng số vốn luân chuyển của toàn xã hội mà cá nhân đó là một thành viên, mà vì lý do đó cũng không hoàn toàn loại trừ rằng vốn luân chuyển cá nhân cũng tạo thành một phần thu nhập thực của họ. Mặc dù toàn bộ số hàng hóa trong cửa hiệu của một người buôn bán không thể nào đưa hết vào phần vốn của anh ta dành cho việc tiêu dùng trước mắt, nhưng hàng hóa đó có thể đưa vào phần vốn tiêu dùng của những người khác mà thu nhập từ các quỹ khác, nên có thể hoàn lại giá trị của hàng hóa đó cho người buôn bán đó, cùng với số lợi nhuận cần thiết mà không gây nên bất kỳ sự giảm bớt nào về tiền vốn của người lái buôn đó hoặc những người khác.

Vì vậy, tiền tệ là phần duy nhất trong vốn luân chuyển của xã hội mà sự duy trì, bảo dưỡng có thể gây nên sự giảm sút về thu nhập thực của xã hội.

Vốn cố định và phần vốn luân chuyển dưới

dạng tiền tệ có sự giống nhau rất lớn, chừng nào chúng tác động đến thu nhập của xã hội.

Thứ nhất, vì máy móc và công cụ hành nghề, ... đòi hỏi phải có những phí tổn nhất định, trước hết để mua sắm và lắp đặt và sau đó, để bảo dưỡng chúng; các phí tổn đó, tuy thuộc về tổng tu nhập, lại khấu đi thu nhập thực của xã hội. Cũng như vậy, số tiền lưu hành ở bất cứ nước nào đòi hỏi phải chịu những khoản phí tổn nào đó để đúc tiền rồi để duy trì cho nó được lưu thông; cho nên, tuy những phí tổn đó thuộc về thu nhập toàn phần, nhưng lại khấu trừ vào tiền thu nhập thực tế của xã hội. Một số lượng nào đó các vật liệu rất quí giá: vàng, bạc và lao động đặc biệt đáng lẽ ra phải dùng để tăng thêm quỹ tiêu dùng trực tiếp, thì lại được sử dụng vào việc duy trì phương tiện buôn bán này mà nhờ đó mỗi cá nhân trong xã hội được nuôi sống, có thêm tiện nghi và được hưởng các cuộc vui chơi, giải trí.

Thứ hai, vì các máy móc và công cụ sản xuất, kinh doanh,... tạo thành vốn cố định của một cá nhân hay toàn xã hội, nhưng không tạo thành tổng thu nhập hoặc thu nhập ròng, do đó tiền

tệ, mà qua đó tổng số thu nhập của xã hội được phân phối đều đặn cho các thành viên của nó, cũng không tạo thành loại thu nhập đó. Cái guồng máy lưu thông khổng lồ đó hoàn toàn khác với hàng hóa mà guồng máy lưu thông đó làm nhiệm vụ phân phối. Thu nhập của xã hội chỉ bao gồm hàng hóa chứ không phải guồng máy lưu thông hàng hóa. Khi tính toán số thu nhập gộp hay thu nhập thực (ròng) của bất kỳ xã hội nào, chúng ta phải khấu đi toàn bộ giá trị tiền tệ ra khỏi toàn bộ số lượng tiền tệ và hàng hóa lưu thông hàng năm của xã hội vì không một đồng tiền nhỏ nào tạo thành hai loại thu nhập này.

Sự tối nghĩa của ngôn ngữ làm cho vấn đề này trở thành một điều đáng nghi ngờ hay một nghịch lý. Vấn đề này tự bản thân nó sẽ rất rõ ràng, nếu được giải thích và được thông hiểu một cách thích đáng.

Khi chúng ta nói đến một số tiền nào đó, chúng ta đôi khi không ngụ ý gì hơn là các đồng tiền bằng kim loại, và đôi khi chúng ta mường tượng đến số hàng hóa mà số tiền đó có thể mua

được hoặc nghĩ đến sức mua của số tiền đó. Vì thế khi chúng ta nói tiền luân chuyển ở Anh đã được tính là 18 triệu bảng, thì chúng ta có ý nói đến tổng số các đồng tiền bằng kim loại mà một vài tác giả đã tính hoặc giả thiết là đang được lưu thông trong nước này. Nhưng khi chúng ta nói một người có một nguồn thu là 50 hoặc 100 bảng một năm, chúng ta có ý định biểu thị ở đây không những số lượng đồng tiền kim loại mà hàng năm người đó thu được, mà còn cả giá trị các hàng hóa mà người đó có thể mua hay tiêu dùng hàng năm. Chúng ta thường có ý định xác minh xem một người có nguồn thu như vậy sẽ sống ra sao, hay đánh giá số lượng và chất lượng những thứ cần dùng cho đời sống và những đồ dùng tiện nghi mà người đó có quyền được hưởng.

Khi qua một số tiền nào đó chúng ta có ý định biểu thị không những số lượng đồng tiền kim loại có trong đó, mà còn muốn gợi ý cho biết số lượng hàng hóa có thể mua được bằng số tiền đó nữa, thì số thu nhập hay số của cải trong trường hợp này chỉ ngang với số hàng hóa có thể

mua được, hơn là các đồng tiền kim loại có trong số tiền đó.

Như vậy, nếu một người nào đó nhận được tiền trợ cấp là 1 guinea (tiền vàng của Anh có giá trị tương đương 21 shilling) một tuần; trong một tuần lễ đó ông ta có thể mua được các vật phẩm cần thiết cho đời sống và có thể đi chơi vui giải trí với số tiền đó. Càng mua được nhiều thứ đồ dùng bao nhiêu thì số tiền trợ cấp của ông ta càng lớn, số thu nhập của ông ta càng nhiều, và trái lại, với số thu nhập ít hơn, tất nhiên ông mua được ít đồ dùng và vật dụng cần thiết cho đời sống ít hơn. Vậy tiền thu nhập hàng tuần của người đó rõ ràng không vừa bằng một guinea lại vừa bằng số hàng có thể mua được bằng đồng guinea đó, mà chỉ bằng một trong hai giá trị bằng nhau đó mà thôi, thực ra là bằng số hàng cần thiết cho đời sống hơn là số đồng tiền kim loại, tức là bằng giá trị của đồng guinea đó chứ không phải bằng đồng guinea đó.

Nếu tiền trợ cấp của một người như vậy được trả không phải bằng vàng (đồng guinea), mà bằng một hối phiếu có giá trị tương đương với

một guinea, thì số thu nhập của ông ta chắc chắn không ở chỗ tờ hối phiếu, mà ở chỗ ông ta mua được những gì bằng tờ hối phiếu đó. Nếu được trả bằng một guinea, thì số thu nhập của một người không cốt tại đồng tiền vàng, mà ở chỗ người đó có thể mua được những gì bằng đồng tiền vàng đó. Nếu chẳng mua hoặc chẳng trao đổi được gì cả, thì nó chẳng khác gì một tờ hối phiếu bị vỡ nợ, tức là chẳng có giá trị gì hơn là một tờ giấy bỏ đi.

Cũng như vậy, mặc dù tiền thu nhập hàng tuần hay hàng tháng của các cư dân trong bất kỳ nước nào có thể thường được trả bằng tiền, số thu nhập thực sự của họ lớn hay nhỏ là tùy theo số lượng hàng hóa tiêu dùng mà họ có thể mua được với số tiền đó. Toàn bộ thu nhập của tất cả mọi người tính gộp lại tất nhiên không bằng giá trị của tiền và hàng tiêu dùng cộng lại, mà chỉ bằng một thứ này hoặc thứ kia mà thôi, và đúng hơn là bằng tổng giá trị hàng hóa tiêu dùng hơn là tổng số tiền.

Sở dĩ chúng ta luôn luôn tính thu nhập bằng tiền kim loại là vì nó điều chỉnh sức mua của

người có tiền hay là điều chỉnh giá trị hàng hóa mà người có tiền có thể tiêu dùng. Chúng ta coi số thu nhập của người có tiền là sức mua hay mức tiêu dùng chứ không phải là số tiền kim loại mà người đó có trong tay.

Nếu việc này khá rõ ràng đối với một cá nhân, thì nó lại càng rõ ràng hơn đối với xã hội. Số lượng tiền bằng kim loại trả hàng năm cho một cá nhân nào đó thường đúng bằng số thu nhập của người đó và là biểu thị ngắn gọn nhất của giá trị thu nhập mà người này nhận được. Nhưng tổng số tiền kim loại được lưu hành trong xã hội không bao giờ có thể bằng tổng số thu nhập của các thành viên trong xã hội. Vì đồng guinea mang trả cho một người lính trợ cấp tuần này vào ngày hôm nay có thể được dùng để trả cho một người khác vào ngày mai và cho người thứ ba nào đó vào ngày kia, do đó tổng số tiền kim loại lưu hành hàng năm trong một nước luôn luôn có một giá trị nhỏ hơn toàn bộ số tiền trợ cấp hàng năm cho mọi người. Nhưng sức mua hay số hàng hóa có thể liên tục được mua với toàn bộ số tiền trợ cấp này bao giờ

cũng phải đúng bằng giá trị thu nhập của mọi người. Do đó, số thu nhập không thể là ở số tiền kim loại mà số lượng của nó còn ít hơn nhiều so với giá trị của nó, mà ở sức mua, ở số hàng hóa mà các đồng tiền kim loại đó có thể liên tiếp mua được khi luân chuyển từ tay người này sang tay người khác.

Vì vậy, tiền tệ - một bánh xe lưu thông khổng lồ và một công cụ thương mại sắc bén – giống như các công cụ thương mại khác, mặc dầu nó tạo thành một phần giá trị rất lớn của tư bản, lại không cấu thành thu nhập của xã hội mà nó phục vụ. Mặc dù tiền kim loại làm thành tiền tệ, và trong quá trình lưu thông nó phân phối cho mọi người phần thu nhập mà họ được hưởng, tiền kim loại không tham gia chút nào vào số thu nhập đó.

Thứ ba, và cũng là cũng là cuối cùng, máy móc và công cụ hành nghề ,… mà cấu thành vốn cố định, có sự giống nhau nhiều hơn với phần tiền tệ của vốn luân chuyển. Vì mỗi lần tiết kiệm chi phí xây dựng, lắp đặt và bảo dưỡng máy móc, mà không làm giảm năng suất lao động, là

một lần cải thiện thu nhập thực của xã hội, cho nên mỗi lần tiết kiệm chi phí đúc và duy trì phần tiền của vốn luân chuẩn là một lần cải thiện tương tự như trên.

Thật là khá rõ ràng, và điều này đã được phần nào giải thích ở trên, bằng cách nào mà mỗi lần tiết kiệm chi phí bảo dưỡng vốn cố định lại là một lần tăng thu nhập thực của xã hội. Toàn bộ số vốn của một người bắt tay vào một công việc nào đó, tất yếu phải chia thành vốn cố định và vốn luân chuyển. Trong khi toàn bộ số tiền vốn vẫn không thay đổi, thì phần vốn này càng nhỏ, phần vốn kia tất yếu phải càng lớn. Vốn luân chuyển làm nhiệm vụ cung cấp nguyên vật liệu và tiền công lao động, và do đó, đưa dây chuyền công nghệ vào hoạt động. Vì vậy, mỗi lần tiết kiệm chi phí bảo dưỡng vốn cố định – mà không làm giảm năng suất lao động – phải làm tăng khả năng vận hành dây chuyền công nghệ, và do đó, làm tăng sản lượng hàng năm của đất đai và lao động và tăng thu nhập thực tế của xã hội.

Việc thay thế đồng tiền vàng và bạc bằng tiền

giấy đã làm cho phương tiện giao lưu buôn bán giảm đi rất nhiều về mặt phí tổn, và đôi khi cũng thuận tiện như vậy. Việc lưu thông được thực hiện bằng một phương tiện mới ít phí tổn hơn rất nhiều so với phương tiện cũ. Nhưng bằng cách nào tiến hành công việc này và bằng cách nào nó có chiều hướng làm tăng số thu nhập gộp và thực tế của xã hội, thì còn hoàn toàn chưa rõ, cho nên cần phải giải thích thêm.

Có nhiều loại tiền giấy khác nhau; nhưng phiếu luân chuyển của ngân hàng và chủ nhà băng là các loại được nhiều người biết đến và thích nghi tốt nhất cho mục đích này.

Khi dân chúng một nước nào đó tin tưởng vào sự giàu có, tính thẳng thắn, liêm khiết và tính thận trọng của một nhà băng nào đó và tin rằng ông này sẵn sàng trả theo yêu cầu khi xuất trình một lệnh phiếu (phiếu hẹn trả tiền) do chính ông ta phát hành thì vào bất kỳ lúc nào lệnh phiếu đó cũng có thể chuyển lại thành tiền mặt.

Một chủ nhà băng cho các khách hàng vay những lệnh phiếu của ông ta trị giá tới mức

100.000 bảng Anh, chẳng hạn. Vì các phiếu đó sử dụng vào mọi mục đích có liên quan đến tiền tệ, nên những người mắc nợ vẫn trả số tiền lãi cho chủ nhà băng như ông ta đã cho họ vay tiền vậy. Tiền lãi này là nguồn gốc thu nhập của chủ nhà băng. Mặc dù một số lệnh phiếu đó quay trở lại chủ ngân hàng để xin chuyển thành tiền mặt, phần lớn các phiếu đó tiếp tục chuyển qua tay nhiều người hàng tháng, thậm chí hàng năm liền. Mặc dù chủ ngân hàng phát hành lệnh phiếu với một giá trị tương đương 100.000 bảng, ông ta chỉ cần có trong tay độ 20.000 bảng bằng vàng hay bạc là đủ để đáp ứng những yêu cầu đột xuất xảy ra khi đòi chuyển lại thành tiền mặt. Bằng các giao dịch tài chính như vậy, 20.000 bảng bằng vàng và bạc thực hiện các chức năng của 100.000 bảng. Cũng có thể tiến hành các cuộc trao đổi mua bán và lưu thông phân phối hàng hóa cho nhưng người tiêu dùng bằng các lệnh phiếu của chủ ngân hàng trị giá tương đương với một trăm nghìn bảng như bảng tiền vàng hay tiền bạc vậy. Vì thế, qua cách này, 80.000 bảng vàng, bạc dư thừa không phải đưa

vào lưu thông trong nước. Nếu các giao dịch tài chính như thế được các chủ ngân hàng đồng thời tiến hành, thì toàn bộ số tiền lưu hành có thể chỉ cần 1/5 số tiền vàng và bạc cần thiết cho công việc buôn bán, trao đổi và giao dịch thương mại.

Chúng ta hãy giả định rằng toàn bộ số tiền lưu thông tại một nước nào đó vào một thời kỳ nào đó lên tới khoảng 1 triệu sterling, một số tiền lúc đó đủ để lưu thông toàn bộ sản phẩm của đất đai và lao động ở nước đó. Chúng ta cũng giả thiết rằng một thời gian sau đó, các nhà ngân hàng và chủ nhà băng phát hành các lệnh phiếu cho các người hữu quan lên tới một triệu sterling, nhưng chỉ để lại trong các két sắt của họ 200.000 bảng để đáp ứng các yêu cầu cấp thiết xảy ra. Vậy 800.000 bảng bằng vàng và bạc và 1 triệu tiền giấy vẫn được lưu hành, hay là 1.800.000 bảng bằng tiền giấy và tiền kim loại vẫn được lưu hành đồng thời. Nhưng sản lượng hàng năm của đất đai và lao động trong toàn quốc trước đó chỉ cần 1 triệu bảng để lưu thông phân phối cho tới tay người tiêu

dùng, và số sản lượng hàng năm đó không thể tăng lên ngay lập tức cùng với những hoạt động ngân hàng. Do đó, một triệu bảng đủ để lưu thông sản lượng đó. Vì số hàng hóa mua và bán vẫn giống y như trước, nên vẫn số lượng tiền đó cũng đủ để mua và bán số hàng hóa này. Kênh lưu thông vẫn hoàn toàn như trước đó. Một triệu bảng coi như đủ để phục vụ cho kênh lưu thông này. Vì thế, bất kỳ số tiền nào đổ vào kênh đó nhiều hơn số tiền dự tính, sẽ không lọt vào được và phải tràn ra. Như chúng ta biết, 1.800.000 bảng đã đổ vào đó. Vì thế, 800.000 bảng phải tràn ra, vì số tiền đó vượt quá số lượng cần thiết sử dung vào việc lưu hành tiền tệ. Nhưng mặc dầu số tiền này không thể sử dụng ở trong nước, nó rất quý nên không thể nằm yên không dùng đến. Vậy thì số tiền đó cần phải chuyển ra nước ngoài để sử dụng vào các công việc có ích và sinh lợi, mà người ta không thể tìm được ở trong nước. Nhưng giấy bạc không thể tiêu dùng được ở nước ngoài. Nó không được người nước ngoài chấp nhận trong các công việc giao dịch tài chính. Cho nên, vàng và bạc với số lượng trị giá

800.000 bảng sẽ được chuyển ra nước ngoài, và kênh lưu thông trong nước chứa đầy 1.000.000 bằng tiền giấy thay thế cho 1 triệu bảng bằng kim loại mà trước đây người ta rót vào kênh đó.

Nhưng mặc dầu có một số lượng lớn vàng và bạc được chuyển ra nước ngoài, chúng ta không thể nghĩ rằng chúng gửi ra nước ngoài để chẳng được gì, hay chủ sở hữu chúng làm quà tặng số tiền lớn đó cho nước ngoài. Không đâu, họ sẽ trao đổi số tiền lớn đó lấy các mặt hàng ngoại thuộc đủ các thể loại để đáp ứng yêu cầu tiêu dùng của một vài nước khác hay của chính nước mình.

Nếu họ mua hàng của một nước ngoài để cung cấp hàng tiêu dùng cho một nước khác, hay còn gọi là buôn chuyền từ nước này sang nước khác, thì dù cho họ thu được tiền lời thế nào đi chăng nữa, nó sẽ đóng góp thêm vào số thu nhập thực của chính nước họ. Đó chẳng khác gì một quỹ mới được thành lập để tiến hành một ngành kinh doanh mới; vậy thì, kinh doanh trong nước được thực hiện bằng giấy bạc, và vàng bạc thì chuyển thành một quỹ dùng cho

ngành thương mại mới đó.

Nếu họ sử dụng vàng bạc để mua hàng hóa đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước, trước hết họ có thể mua các mặt hàng phục vụ những người giàu có ăn không ngồi rồi, chẳng làm ra cái gì, như rượu ngoại, vải vóc tơ lụa ngoại,... và thứ hai là họ có thể mua một số nguyên vật liệu, công cụ sản xuất và lương thực để sử dụng thêm một số người lao động cần cù, siêng năng vào việc tái sản xuất với một số lợi nhuận nào đó phục vụ cho tiêu dùng hàng năm của họ.

Nếu số vàng bạc được sử dụng theo cách đầu, nó làm tăng thêm sự hoang phí, đẩy mạnh chi phí và tiêu dùng mà chẳng làm thêm ra được sản phẩm nào, và như thế tất nhiên có hại cho xã hội.

Chừng nào vàng bạc được sử dụng theo cách thứ hai, nó thúc đẩy công nghệ, và mặc dầu nó làm tăng thêm yêu cầu tiêu dùng của xã hội, nó lại thành lập một quỹ thường xuyên hỗ trợ cho việc tiêu dùng bằng cách là những người tiêu dùng tái sản xuất với một số lợi nhuận toàn bộ giá trị tiêu dùng hàng năm của họ. Tổng thu

nhập của xã hội, sản lượng hàng năm của đất đai và lao động, được tăng thêm lên bằng toàn bộ giá trị mà lao động của những người thợ đã thêm vào các vật liệu mà họ sử dụng trong sản xuất; và thu nhập tịnh của xã hội được tăng thêm bằng lượng còn lại của giá trị nói trên, sau khi đã khấu đi những gì cần thiết để bù trừ cho sự hao mòn, hư hỏng của công cụ sản xuất và phương tiện hiện hành nghề.

Việc phần lớn vàng và bạc được chuyển ra nước ngoài thông qua các hoạt động ngân hàng được dùng để mua các hàng ngoại theo cách thứ hai phục vụ cho yêu cầu tiêu dùng trong nước là một điều không chỉ có thể xảy ra mà còn khó tránh nổi. Mặc dù một số người có thể đôi khi tăng các khoản chi tiêu lên rất nhiều dù cho thu nhập của họ cũng không tăng lên chút nào, chúng ta có thể chắc chắn rằng không có giai cấp hay tầng lớp xã hội nào lại làm như vậy, vì với nguyên tắc thận trọng, họ thường buộc phải tính toán kỹ trước khi chi tiêu. Những thu nhập của những người ăn không ngồi rồi, không thể tăng lên bằng các nghiệp vụ ngân hàng. Do đó,

chi phí của họ nói chung không thể tăng lên bằng các nghiệp vụ đó, mặc dù chi phí của một vài người trong số họ có thể tăng lên. Số cầu về hàng ngoại của những người giàu có ăn không ngồi rồi nói trên vì thế không thay đổi hay gần như không thay đổi. Chỉ cần một số tiền nhỏ đưa ra nước ngoài qua các hoạt động ngân hàng cũng đủ để mua các thứ hàng mà họ cần dùng. Vậy, phần lớn số vàng bạc đưa ra nước ngoài tất nhiên phải được sử dụng để mua các đồ dùng phục vụ cho ngành kinh doanh.

Khi chúng ta tính toán số lượng lao động mà vốn luân chuyển của bất kỳ xã hội nào có thể sử dụng, chúng ta phải lưu ý đến ba phần: lương thực, nguyên vật liệu và thành phẩm trong vốn lưu động và phải trừ đi phần tiền tệ chỉ dùng để lưu thông ba phần nói trên mà thôi. Để đưa ngành công nghiệp vào hoạt động, cần phải có ba thứ: nguyên vật liệu để chế biến, công cụ để chế tạo, và tiền công trả cho việc làm khi đã hoàn tất.

Tiền tệ rõ ràng không phải là nguyên vật liệu để gia công, chế biến mà cũng chẳng phải là

công cụ dùng cho việc chế tạo sản phẩm. Và mặc dù tiền công thợ thường trả bằng tiền nhưng thu nhập thực tế của người thợ không phải là số tiền nhận được mà là giá trị hay sức mua của số tiền đó, không phải là các đồng kim loại mà là những gì mà các đồng tiền kim loại đó có thể mua được.

Lượng lao động mà số vốn cần dùng đến, rõ ràng phải bằng số thợ mà số vốn đó có thể cung cấp nguyên vật liệu, công cụ sản xuất và đáp ứng nhu cầu bảo dưỡng tùy theo tính chất từng loại công việc. Tiền tệ có thể cần để mua nguyên vật liệu và công cụ sản xuất, cũng như để nuôi sống người thợ. Nhưng tổng số vốn dùng cho các ngành kinh doanh chắc chắn không thể bằng cả số tiền dùng để mua số nguyên vật liệu, công cụ sản xuất cũng như các khoản bảo dưỡng, mà chỉ bằng một trong hai loại giá trị nói trên mà thôi, nói đúng hơn là bằng số nguyên vật liệu, công cụ lao động và các khoản bảo dưỡng.

Khi giấy bạc được thay thế cho tiền vàng và bạc, thì số lượng nguyên vật liệu, công cụ sản xuất và mọi phí tồn bảo dưỡng mà số vốn luân

chuyển cung cấp, có thể được tăng thêm bằng toàn bộ giá trị vàng và bạc sử dụng vào việc mua số lượng vật dụng đó. Toàn bộ giá trị của hệ thống lưu thông phân phối này được cộng thêm vào giá trị hàng hóa đang được lưu thông phân phối bằng hệ thống nào đó.

Tiền luân chuyền của một nước nào đó chiếm một phần bao nhiêu so với toàn bộ giá trị sản lượng hàng năm mà đang được lưu thông nhờ số tiền đó, điều này có lẽ không thể xác định được.

Nhiều tác giả đã tính tỷ lệ này bằng 1/5, 1/10, 1/20 và 1/30 giá trị đó. Nhưng với tỷ lệ dù nhỏ đến mức nào mà tiền luân chuyển có thể chiếm trong toàn bộ sản lượng hàng năm, nhưng do một phần và thường là một phần rất nhỏ của sản lượng đó được sử dụng cho việc bảo dưỡng ngành công nghiệp, cho nên tiền luân chuyển luôn luôn phải chiếm một phần rất đáng kể so với phần sản lượng nói trên. Vì vậy, khi giấy bạc được dùng để thay thế tiền kim loại, và số vàng và bạc cần thiết cho việc luân chuyển có thể giảm xuống còn 1/5 của số lượng cũ, nếu giá trị của phần lớn trong số 4/5 còn lại được cộng

thêm vào các quỹ dùng để duy trì hoạt động kinh doanh thì giá trị đó phải tạo thêm một phần rất đáng kể cho quy mô kinh doanh đó, và do đó, cho giá trị của sản lượng hàng năm của đất đai và lao động.

Một hoạt động loại này đã được thực hiện ở xứ Scotland trong khoảng 25, 30 năm vừa qua bằng cách thành lập các công ty ngân hàng mới ở hầu hết các tỉnh thành, và cả ở một vài làng lớn nữa. Tác dụng của nó đúng như đã được mô tả trên đây. Hoạt động kinh doanh của xứ Scotland hầu như hoàn toàn được tiến hành thông qua các thương phiếu do các công ty ngân hàng đó phát hành để thực hiện tất cả các loại giao dịch buôn và thanh toán. Đồng tiền bằng bạc rất ít khi thấy xuất hiện trừ khi phải đổi một tờ giấy bạc trị giá 20 shilling, và đồng tiền vàng lại được thấy ít hơn trên thị trường. Nhưng mặc dù hành vi của các công ty đó không phải là hoàn hảo, và do đó nghị viện phải ban hành một đạo luật để điều chỉnh hành vi đó, dù sao thì đất nước cũng thu được mối lợi lớn từ quá trình kinh doanh của họ.

Tôi đã nghe người ta khẳng định rằng hoạt động thương mại tại thành phố Glasgow tăng gấp đôi trong vòng 15 năm sau khi thành lập các ngân hàng ở đó, và thương mại ở xứ Scotland đã tăng gấp hơn bốn lần từ khi thành lập hai ngân hàng quốc doanh ở Edinburgh, một trong hai ngân hàng này gọi là Ngân hàng Scotland, được thành lập bởi một đạo luật do nghị viện ban hành năm 1695; ngân hàng kia gọi là Ngân hàng Hoàng gia thì do hiến chương của Hoàng gia cho phép thành lập năm 1727. Tôi không có ý định đi sâu tìm hiểu, nhưng nếu hoạt động thương mại ở xứ Scotland và Glasgow đã tăng nhanh như vậy, vì đó là một kết quả lớn không thể chỉ gán cho hoạt động duy nhất của ngân hàng. Song phải thừa nhận rằng các ngân hàng đã đóng góp một phần lớn vào sự tăng trưởng đó, đó là một điều chắc chắn.

Số đồng tiền bằng bạc đã được lưu hành ở Scotland trước khi nước này liên hiệp với Anh năm 1707, và sau đó được thu về Ngân hàng Scotland để đúc lại, lên tới 411.117 bảng, 10 shilling 9 penny sterling. Không có thông báo gì

về đồng tiền vàng, nhưng qua các sổ sách cũ để lại trong sở đúc tiền Scotland thì giá trị số lượng vàng hàng năm đúc thành tiền thường vượt số lượng bạc đúc. Rất nhiều người, vào dịp này, vì lý do rụt rè, nhút nhát, sợ không được trả lại, cho nên đã không mang đồng tiền bạc gửi vào Ngân hàng Scotland, đó là chưa kể một số tiền đúc của Anh cũng không đưa vào ngân hàng nay. Do vậy toàn bộ số vàng và bạc lưu hành ở Scotland trước khi nước này liên hiệp với Anh không thể ít hơn một triệu sterling. Đó là hầu như toàn bộ tiền lưu hành ở nước này; mặc dầu Ngân hàng Scotland lúc đó không có địch thủ cạnh tranh và tuy là một ngân hàng lớn, nó cũng chỉ góp một phần rất nhỏ vào số tiền lưu hành đó mà thôi. Vào thời kỳ hiện nay, tổng số tiền phát hành để lưu thông ở Scotland tính ra không ít hơn 2 triệu bảng, nhưng tiền vàng và bạc chắc không đến nửa triệu bảng. Mặc dù số vàng và bạc ở Scotland đã bị giảm sút rất nhiều vào thời gian này, tuy nhiên, tiền của và sự phồn vinh của Scotland cũng chẳng mảy may bị thiệt hại. Trái lại, nền nông nghiệp, công

nghiệp, thương mại của xứ này, cũng như sản lượng hàng năm của đất đai và lao động đã tăng lên đáng kể.

Chính nhờ việc thanh toán trước thời hạn các hối phiếu, nghĩa là ứng trước số tiền ghi trong đó trước khi hối phiếu đến hạn trả, mà phần lớn các chủ ngân hàng sử dụng các lệnh phiếu (phiếu hẹn trả tiền). Họ khấu đi số tiền lãi theo luật định từ số tiền mà họ ứng trước cho đến ngày hối phiếu đến hạn trả. Việc thanh toán hối phiếu khi nó đến hạn trả, hoàn lại các số tiền mà nà ngân hàng đã ứng trước cùng với một số tiền lãi tịnh. Chủ ngân hàng ứng trước cho nhà buôn, mà số hối phiếu để ông ta thanh toán trước thời hạn, không phải vàng và bạc, mà là lệnh phiếu của chính ông ta. Vì thế, ông ta có lợi thế thanh toán trước thời hạn một số tiền lớn hơn, bằng tổng giá trị của các lệnh phiếu. Qua kinh nghiệm, ông biết rằng các lệnh phiếu thông thường vẫn được lưu thông dễ dàng. Do đó, ông đã có thể thu được tiền lãi tịnh từ một số tiền lớn.

Thương mại ở xứ Scotland, mà hiện nay vẫn

không lớn lắm, lại càng không đáng kể hơn vào thời kỳ hai công ty ngân hàng đầu tiên được thành lập, và các công ty đó chỉ hạn chế hoạt động kinh doanh của mình trong việc thanh toán trước thời hạn các hối phiếu. Cho nên họ phát hành các lệnh phiếu bằng cách cấp cái mà họ gọi là tài khoản tiền mặt, nghĩa là bằng cách cho vay (cấp tín dụng) tới một mức nào đó (chẳng hạn hai, ba nghìn đồng) cho bất kỳ cá nhân nào, nếu người đó tìm được hai người có tín nhiệm và có trong tay bất động sản để đảm bảo cho người đó, số tiền ứng trước cho người đó trong khuôn khổ chế độ tín dụng đã được thỏa thuận trước sẽ phải trả lại do ngân hàng theo yêu cầu cùng với tiền lãi do pháp luật định. Tôi tin rằng các loại tiền cho vay theo kiểu này được nhiều nhà ngân hàng ở khắp mọi nơi trên thế giới thực hiện. Nhưng những điều kiện dễ dàng mà các công ty ngân hàng Scotland chấp nhận khi trả lại tiền vay, theo tôi được biết, là rất đặc biệt và có thể là nguyên nhân chính của sự thịnh vượng của các công ty đó và cũng làm tăng thu nhập của đất nước này.

Bất kỳ ai được vay tiền của một trong hai ngân hàng theo kiểu này và nhận một khoản tín dụng là một nghìn bảng chẳng hạn, có thể trả dần mỗi lần 20 hoặc 30 bảng, công ty ngân hàng hữu quan khấu trừ một phần tiền lãi theo tỷ lệ số tiền vay kể từ ngày các số tiền nhỏ được trả dần cho đến khi toàn bộ số tiền vay được trả hết.

Do vậy, các nhà buôn và hầu hết các nhà kinh doanh thấy khá thuận tiện khi tiến hành các tài khoản tiền mặt như vậy đối với ngân hàng, và họ chú trọng phát triển các quan hệ giao dịch với các công ty ngân hàng bằng cách sẵn sàng nhận các phiếu do ngân hàng cấp phát khi cần phải chi trả, và hơn nữa còn khuyến khích các bạn hàng mà họ có ảnh hưởng, cũng làm như vậy.

Các nhà ngân hàng thường cho vay tiền khi khách hàng yêu cầu, nhưng bằng các lệnh phiếu do họ phát hành. Với các lệnh phiếu đó, nhà buôn trả tiền cho chủ xưởng để mua hàng hóa, chủ xưởng trả cho chủ trại để mua các nguyên vật liệu và lương thực, người chủ trại dùng lệnh phiếu để trả tiền thuê đất cho điền chủ và đến

lượt điền chủ cũng trả bằng lệnh phiếu cho các nhà buôn để mua các vật dụng cần thiết, các đồ dùng tiện nghi và cả các thứ đồ xa xỉ nữa. Cuối cùng, các nhà buôn thanh toán lệnh phiếu với hai nhà ngân hàng để cân đối các tài khoản tiền mặt của họ hoặc để chi trả các khoản tiền mà họ đã vay của ngân hàng. Như vậy các công việc giao dịch kinh doanh ở trong nước hầu như được tiến hành bằng lệnh phiếu. Cũng do đó, chúng ta thấy các hoạt động giao dịch bằng tài chính của hai nhà ngân hàng này khá sôi nổi và sinh lợi.

Bằng các tài khoản tiền mặt đó, mỗi nhà buôn có thể không sợ khinh xuất, tiến hành các công việc giao dịch buôn bán lớn hơn so với cách buôn bán trả thẳng bằng tiền mặt. Nếu có hai nhà buôn, một ở London (Anh) và người kia ở Edinburgh (Scotland) cũng sử dụng mỗi người một số tiền vốn giống nhau, thì nhà buôn Edinburgh có thể không sợ thiếu thận trọng, thuê thêm người làm và mở rộng buôn bán lớn hơn so với nhà buôn ở London. Nhà buôn ở London luôn luôn phải có trong tay một số tiền

lớn, hoặc để trong tủ sắt của ông ta, hoặc ký gửi vào ngân hàng, mà chẳng được trả lãi suất, để có khả năng chi cho những yêu cầu cấp thiết trước mắt cho số hàng hóa mà ông ta mua chịu nhưng đến hạn phải trả. Chúng ta hãy giả định số tiền phải trả là 500 bảng. Giá trị hàng hóa trong kho của ông ta tất phải ít hơn 500 bảng so với giá trị đáng lẽ phải có nếu ông ta không buộc phải giữ trong tay 500 bảng không sinh lợi đó. Chúng ta hãy giả định rằng nhà buôn ở London thường bán hết trong năm hàng trong kho hoặc các mặt hàng có trị giá bằng tổng số vốn có trong tay. Vì bị buộc phải giữ một số tiền lớn không dùng đến, ông ta phải bán trong một năm một số hàng trị giá ít hơn 500 bảng so với tổng số hàng mà đáng lẽ ông đã có thể bán được trong một năm nếu không phải giữ lai 500 bảng đó. Số lợi nhuận mà ông ta thu được tất nhiên sẽ ít hơn so với trường hợp nếu ông ta được bán thêm một số hàng trị giá 500 bảng, đấy là chưa nói đến số người làm, được ông thuê mướn để chuẩn bị hàng mang ra chợ bán, sẽ ít hơn vì không dám kinh doanh số tiền 500 bảng bỏ

không trong két sắt không dám dùng đến. Mặt khác, nhà buôn ở Edinburgh không cần phải giữ tiền để trong nhà không sinh lợi chỉ để chi trả cho nhưng trường hợp như vậy. Khi có yêu cầu thực sự phải trả tiền, ông ta đáp ứng yêu cầu đó bằng tài khoản tiền mặt của ông ta tại ngân hàng và dần dần sẽ trả số tiền vay của ngân hàng bằng tiền hay phiếu thu được do bán hàng. Với một số vốn như nhau, ông ta có thể luôn luôn có trong kho một số lượng hàng hóa nhiều hơn so với nhà buôn ở London. Do đó, ông ta có thể thu được số lợi nhuận lớn hơn và tạo việc làm cho nhiều người hơn để họ đóng gói và chuẩn bị hàng của ông mang ra chợ bán. Qua đó, đất nước cũng thu được nhiều lợi hơn từ công việc buôn bán này.

Sự dễ dàng thanh toán trước thời hạn các hối phiếu cũng có thể mang lại cho nhà buôn Anh một thuận lợi không kém gì tài khoản tiền mặt của các nhà buôn xứ Scotland. Nhưng chúng ta phải nhớ rằng các nhà buôn Scotland có thể thanh toán trước thời hạn các hối phiếu của họ cũng dễ dàng chẳng khác gì các nhà buôn Anh,

và ngoài ra, còn có lợi thế thêm về tài khoản tiền mặt của họ.

Tổng số giấy bạc các loại lưu hành ở bất kỳ ở nước nào không bao giờ được vượt quá giá trị vàng và bạc mà số giấy bạc này dùng để thay thế. Nếu tờ giấy bạc trị giá 20 shilling là thứ tiền giấy có một giá thấp nhất ở Scotland, thì tổng số tiền phát hành được lưu thông dễ dàng ở xứ này không thể nào vượt quá số lượng vàng và bạc cần thiết để hàng năm thực hiện việc trao đổi các tờ giấy bạc trị giá 20 shilling trở lên mà thường được thực hiện ở nước này.

Nếu số giấy bạc lưu hành vượt quá số vàng bạc đó, vì số giấy bạc dư thừa không thể dùng để đưa ra nước ngoài được và cũng không được lưu hành trong nước, thì tất yếu phải trả lại cho ngân hàng để đổi lấy vàng và bạc. Nhiều người tất nhiên thừa nhận thấy ngay là họ có quá nhiều giấy bạc hơn số cần thiết để làm công việc giao dịch buôn bán kinh doanh ở trong nước, và vì họ không thể chuyển giấy bạc ra nước ngoài để mua hàng được, họ tất nhiên phải đòi hỏi các nhà ngân hàng thanh toán ngay cho họ bằng

vàng và bạc. Khi số giấy bạc dư thừa đó được chuyển đổi thành vàng và bạc, các người đó dễ dàng sử dụng một cách có hiệu quả bằng cách chuyển vàng bạc ra nước ngoài, nhưng họ sẽ chẳng làm gì được, nếu số tiền trong tay họ vẫn ở dưới dạng giấy bạc. Tất nhiên, sẽ có cuộc đổ xô tới các nhà ngân hàng để đòi đổi cho bằng được số giấy bạc đó, và nếu họ gặp khó khăn về mặt đổi tiền, tất nhiên cuộc chạy đua đổi tiền sẽ trở thành một sự hoảng loạn làm cho cuộc thi nhau đổi tiền càng trở nên ghê gớm hơn.

Ngoài các chi phí thông thường của mỗi ngành thương mại như tiền thuê nhà, tiền công cho đầy tớ và người làm, tiền lương trả cho thư ký, kế toán,… những chi phí đặc thù cho một nhà ngân hàng chủ yếu gồm hai mục: thứ nhất, chi phí liên quan đến việc giữ trong két một số tiền lớn dùng để chi cho những trường hợp bất thường mà chẳng hề được lãi, và thứ hai, chi phí liên quan đến việc bổ sung các két bạc cho đủ những số tiền cần thiết sau khi đã chi cho những yêu cầu bất thường.

Một công ty ngân hàng, nếu phát hành quá

nhiều tiền giấy mà phần dư thừa luôn luôn quay lại ngân hàng để đòi chi trả, tất phải tăng số lượng vàng và bạc trong các két không những để cân bằng với số tiền giấy dư thừa đang được lưu hành mà còn nhiều hơn thế, vì số tiền giấy quay trở lại ngân hàng nhanh hơn nhiều chứ không phải chỉ tỷ lệ với số phiếu dư thừa. Một công ty như vậy phải tăng khoản chi thứ nhất của họ không những tỷ lệ với mức tăng bắt buộc này trong doanh nghiệp của họ, mà còn tăng nhiều hơn thế.

Các két của một công ty ngân hàng như vậy lúc nào cũng phải được bổ sung cho đầy đủ để nhanh chóng đáp ứng các yêu cầu bất thường. Đồng tiền kim loại sẽ bị rút ra khỏi các két ngân hàng với những số lượng lớn nhưng không phải để lưu hành trong nước. Đồng tiền kim loại thay thế số tiền giấy dư thừa trong lưu thông, vì vậy số tiền kim loại này cũng nhiều hơn số cần thiết được đưa vào lưu thông. Vì đồng tiền kim loại cũng không được phép để nằm nhàn rỗi, nó phải được chuyển ra nước ngoài để sử dụng một cách có lợi dưới dạng này hay dạng khác. Do luôn

luôn xuất vàng và bạc ra nước ngoài, nhà ngân hàng gặp nhiều khó khăn hơn và phải chịu nhiều phí tổn hơn khi tìm cách bù đắp số lượng vàng bạc thiếu hụt trong các két của họ. Một công ty như vậy tất nhiên phải tăng chi phí thuộc mục hai nhiều hơn chi phí thuộc mục một nói trên khi đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh.

Chúng ta hãy giả định rằng toàn bộ giấy bạc của một nhà ngân hàng nào đó có khả năng lưu hành dễ dàng trong toàn quốc, là đúng 40.000 bảng, và để đáp ứng những yêu cầu chi trả bất thường xảy ra, nhà ngân hàng này buộc phải giữ trong két mọi lúc một số tiền trị giá 10.000 bảng bằng vàng và bạc. Nếu như nhà ngân hàng này tìm cách đưa vào lưu thông 44.000 bảng, thì số 4000 bảng vượt quá mức tiêu thụ của lưu thông sẽ quay lại ngân hàng rất nhanh. Để có thể đáp ứng đầy đủ các yêu cầu bất thường, nhà ngân hàng phải có trong két không phải 11.000, mà là 14.000 bảng. Nhà ngân hàng này như vậy sẽ chẳng có lợi lộc gì về số 4.000 bằng phát hành dư thừa trong lưu thông, và sẽ gánh chịu mọi

khoản chi phí để thu lại 4000 bảng bằng vàng và bạc mà số tiền này nhập két cũng nhanh như xuất vậy.

Nếu như mỗi nhà ngân hàng đều hiểu rõ và chú trọng đến lợi ích của mình, chắc chắn trong lưu thông sẽ không dư thừa bạc giấy. Nhưng thực ra, mỗi nhà ngân hàng thường không phải bao giờ cũng hiểu rõ lợi ích của họ, cho nên người ta luôn luôn thấy quá nhiều bạc giấy xuất hiện trong lưu thông.

Do phát hành quá nhiều tiền giấy và vì thế số tiền giấy quay trở về đòi trả lại bằng tiền vàng và tiền bạc ngày càng lớn, cho nên Ngân hàng nước Anh đã buộc phải cho đúc tiền vàng trong nhiều năm liền với số lượng khoảng 800.000 cho đến 1.000.000 bảng một năm, trung bình 850.000 bảng mỗi năm. Để đúc một số tiền lớn này, nhà ngân hàng (do đồng tiền vàng bị hao mòn và hàm lượng kém dần qua thời gian sử dụng) buộc phải mua vàng nén với giá cao: 4 bảng một ounce, mà sau đó phát hành tiền đúc với giá 3 bảng 17 shilling 10,5 penny một ounce, như thế phải chịu thiệt khoảng 2,5 tới

3% để trả cho việc đúc tiền. Mặc dù ngân hàng không phải trả thuế đúc tiền mà chính phủ phải gánh chịu sự thiệt thòi này, việc đó cũng chẳng làm giảm bớt các phí tổn của ngân hàng.

Các ngân hàng xứ Scotland cũng do hậu quả phát hành quá nhiều tiền giấy đã phải luôn luôn sử dụng các đại lý ở London để thu lại tiền cho họ với mức phí tổn ít khi dưới 1/5 hay 2%. Số tiền này phải trở về Scotland bằng toa xe lửa cộng thêm với tiền bảo hiểm, do đó mất thêm ¾ phần trăm nữa, hoặc 15 shilling trên 100 bảng. Các đại lý đó cũng chẳng làm thế nào để bổ sung các két của chủ họ kịp thời khi bị cạn kiệt. Trong trường hợp này, các ngân hàng ký phát hối phiếu ở các đại lý London với số tiền mà họ cần. Khi các nhà đại lý lại đòi ngân hàng trả số tiền trên cùng với tiền lãi cộng thêm tiền hoa hồng, thì một vài ngân hàng trong cảnh gian nan, khốn khổ mà số tiền dư thừa đã làm cho họ lâm vào, đôi khi không còn phương kế nào khác để trả các hối phiếu này, mà lại tiếp tục ký phát một loạt hối phiếu khác để lấy tiền ở chính các đại lý đang đòi hỏi tiền hay ở các đại lý khác ở

London. Cùng với số tiền nợ đó, hay nói cho đúng hơn, với các hối phiếu có tổng số tiền phải trả lớn như vậy, ngân hàng mắc nợ phải trả tiền lãi và tiền hoa hồng cho toàn bộ số tiền nợ chồng chất lên nhau. Ngay cả các ngân hàng xứ Scotland, dù chưa bao giờ lâm vào tình cảnh gian nan này do sự thiếu thận trọng gây ra, đôi khi cũng buộc phải sử dụng cách làm tai hại này.

Số đồng tiền vàng, mà Ngân hàng nước Anh hoặc các ngân hàng Scotland phải trả để thu lại số tiền giấy mà họ đã phát hành quá mức trong lưu thông, đôi khi được chuyển ra nước ngoài dưới dạng tiền đúc, đôi khi được nung chảy và gửi ra nước ngoài dưới dạng thỏi hay nén, và cũng có khi được đúc thành thỏi và bán cho Ngân hàng nước Anh với giá cao là 4 bảng 1 ounce. Đó là những đồng tiền mới nhất, nặng nhất và tốt nhất được lựa chọn kỹ trong toàn bộ số tiền đúc để nung chảy thành thỏi hoặc gửi thẳng ra nước ngoài. Khi các đồng tiền lưu hành ở trong nước, đồng tiền mới nặng, vì chưa bị hao mòn qua luân chuyển, vẫn tính giá như những

đồng tiền nhẹ đã cũ. Nhưng đồng tiền mới lại có giá trị hơn khi chuyển ra bán ở nước ngoài hoặc nung chảy đúc thành thỏi, nén khi bán ở trong nước. Bất kể hàng năm cho đúc bao nhiêu tiền bằng vàng. Ngân hàng nước Anh rất ngạc nhiên thấy rằng đồng tiền này luôn ở trong tình trạng khan hiếm, năm nào cũng như năm nào. Và bất kể số tiền đúc mới ngày một phát hành nhiều hơn, tình trạng đồng tiền vàng đáng lẽ ra phải ngày càng ổn định hơn, thì lại trở nên ngày càng tồi tệ hơn. Hàng năm số lượng vàng dùng để đúc thành tiền vẫn giống như nhau, và giá vàng nén tiếp tục cao hơn trước do hậu quả của việc hao mòn và cắt xén hàm lượng đồng tiền vàng, do đó việc đúc tiền hàng năm rất lớn này gây nên tổn phí ngày càng nhiều. Người ta có nhận xét rằng Ngân hàng nước Anh, khi bổ sung những đồng tiền vàng mới vào các két của mình, lại gián tiếp cung cấp số tiền vàng đó bằng nhiều cách khác nhau cho khắp mọi nơi trong vương quốc, Ngân hàng này trở thành một trung tâm cân bằng số giấy bạc đang được lưu hành quá nhiều ở xứ Scotland và ở nước Anh bằng số tiền vàng đúc

hàng năm và cũng để lấp những lỗ hổng lớn do sự khan hiếm tiền kim loại gây ra. Tất nhiên, các ngân hàng xứ Scotland đã phải trả rất đắt về sự thiếu xót dại dột và sự thiếu thận trọng của họ. Nhưng Ngân hàng nước Anh lại còn phải trả giá đắt hơn gấp bội, không những vì sự thiếu thận trọng của chính mình mà còn vì sự thiếu thận trọng của các Ngân hàng xứ Scotland nữa.

Việc buôn bán quá khả năng vốn của một số người đề xướng thành lập các tổ chức đầu cơ ở cả hai khu vực thuộc khối liên hiệp Anh đã là nguyên nhân đầu tiên gây nên sự lưu hành giấy bạc quá mức.

Một ngân hàng chỉ có thể ứng trước một cách đúng đắn và hợp lý cho một nhà buôn hay một nhà công nghiệp thuộc bất kỳ ngành nghề nào, không phải toàn bộ số vốn họ cần để buôn bán kinh doanh và cũng không thể là phần lớn số vốn cần thiết đó, mà chỉ ứng trước cho họ một phần số vốn mà họ giữ không phải để kinh doanh mà chỉ để thanh toán các khoản chi bất thường cấp thiết bằng tiền mặt. Nếu số giấy bạc mà ngân hàng ứng trước không bao giờ vượt quá

giá trị này, thì số giấy bạc đó không bao giờ vượt qua giá trị vàng và bạc đang lưu hành trong nước khi không có giấy bạc, số giấy bạc đó không bao giờ vượt quá số lượng mà sự lưu thông trong nước có thể dễ dàng tiếp nhận và sử dụng.

Khi một ngân hàng thanh toán trước thời hạn cho một nhà buôn một hối phiếu do một người cho vay ký phát đòi một người mắc nợ phải trả khi hối phiếu đó đã đến hạn, thì ngân hàng chỉ ứng trước cho nhà buôn đó một phần giá trị của hối phiếu mà với số tiền đó ông này không thể sử dụng vào việc gì khác ngoài việc đáp ứng những yêu cầu cấp thiết, bất thường về tiền mặt mà thôi. Khi hối phiếu đã đến hạn, nhà buôn phải trả cho nhà ngân hàng số tiền ứng trước đó cùng với tiền lãi. Do đó, các két ngân hàng cũng giống như các bể chứa nước luôn luôn có một dòng nước chảy ra nhưng lại được bù đắp bằng một dòng nước khác chảy vào bằng lượng chảy ra, cho nên lúc nào cũng đầy như nhau hay gần như nhau. Chỉ cần một ít chi phí hay cũng chẳng cần chi phí để cung cấp thêm cho các két

của ngân hàng như vậy.

Một nhà buôn, dù cho không có ý định kinh doanh quá khả năng tiền vốn sẵn có của mình, có thể cũng luôn luôn có những dịp cần đến tiền mặt, ngay cả khi không có trong tay các hối phiếu để xin ngân hàng thanh toán trước thời hạn. Ngoài việc thanh toán trước thời hạn các hối phiếu, một ngân hàng cũng ứng trước cho nhà buôn đó những số tiền như vậy trong những trường hợp cần thiết bằng tiền mặt và nhận trả lại dần dần khi nhà buôn bán được hàng, theo những điều kiện dễ dàng như công ty ngân hàng Scotland đã làm. Như vậy, ngân hàng giúp cho nhà buôn khỏi phải để dành ra một số vốn không được sử dụng đến và có tiền mặt để đáp ứng yêu cầu bất thường thỉnh thoảng xảy ra. Khi các yêu cầu như vậy thực sự buộc nhà buôn phải thanh toán, nhà buôn đó có thể dùng tài khoản tiền mặt ở nhà ngân hàng để đáp ứng đầy đủ các yêu cầu đó. Tuy nhiên, khi giao dịch với khách hàng, ngân hàng cũng phải chú ý theo dõi xem trong một khoảng thời gian ngắn (bốn, năm, sáu hay tám tháng chẳng hạn) số tiền trả

cho ngân hàng như đã quy định trước, có được đầy đủ hay không so với số tiền ứng trước. Nếu trong khoảng thời gian đó, số tiền do một số khách hàng nào đó trả lại dần dần hoàn toàn bằng số tiền đã ứng trước, thì ngân hàng có thể tiếp tục giao dịch một cách an toàn với các khách hàng đó. Mặc dù số lượng tiền chi ra rất nhiều, nhưng số tiền trả lãi cũng chẳng kém, cho nên ngân hàng có thể yên chí không phải quá lo lắng về sự thiếu hụt của các két bạc của mình và không cần phải xoay thêm tiền để bổ sung. Nếu ngược lại, số tiền của các khách hàng thường không được trả lại đầy đủ, còn thiếu nhiều so với số tiền ứng trước, thì ngân hàng tất nhiên không thể tiếp tục với một sự an toàn tối thiểu công việc giao dịch với loại khách hàng đó. Trong trường hợp này, số tiền rút ra từ các két của ngân hàng tiếp tục ngày càng nhiều, trong khi số tiền trả lại ngày càng ít, nếu không được bổ sung kịp thời, các két bạc đó chẳng bao lâu sẽ cạn kiệt.

Do đó, các công ty ngân hàng Scotland trong một thời gian dài rất chú trọng đòi các khách

hàng phải trả lại dần dần các số tiền vay trước và quyết định không có sự giao dịch tài chính với bất kỳ khách hàng nào, dù cho có uy tín và tiền của nhiều đến mấy, nếu họ không chịu trả dần và đều đặn các số tiền ứng trước cho họ. Bằng cách làm như vậy, ngoài việc hầu như không phải chi phí để bổ sung thêm cho két bạc, họ còn được hai cái lợi rất lớn:

Thứ nhất, do chú ý đến việc đòi trả lại các khoản tiền ứng trước, họ đánh giá được tình trạng phồn vinh hay suy thoái của những khách hàng mắc nợ, mà không cần phải điều tra tìm hiểu thêm những chứng cứ khác, ngoài những sổ sách mà họ có trong tay với sự suy luận là mọi người vay phần lớn trả đều đặn hay không số tiền vay là tùy theo hoàn cảnh phồn vinh hay suy thoái của họ. Một tư nhân cho độ 5,6 hoặc 10 người vay tiền, có thể tự minh hay qua các chân tay của họ, quan sát và điều tra kỹ càng hành vi và hoàn cảnh thực tế của từng người mắc nợ. Nhưng một công ty ngân hàng, khi dành các khoản vay cho 500 người khác nhau, trong khi đó còn phải bận vào nhiều công việc

giao dịch khác nữa, làm sao có thể điều tra, nắm bắt được tin tức về hành vi và hoàn cảnh của phần lớn những người mắc nợ, trừ các sổ sách mà ngân hàng đó có trong tay cung cấp những thông số cần thiết. Khi luôn luôn và thường xuyên xem xét tình trạng trả tiền vay trước của khách hàng, các công ty ngân hàng xứ Scotland chắc là đã nhắm vào lợi thế này.

Thứ hai, qua sự lưu ý này, các công ty ngân hàng Scotland bảo đảm cho mình khả năng tránh phát hành giấy bạc nhiều hơn số tiền lưu hành tới hạn của mỗi nước. Vì khi họ thấy trong những thời kỳ nào đó, các khách hàng đều trả lại đầy đủ và sòng phẳng các số tiền ứng trước, thì họ nắm bắt được rằng số tiền giấy họ ứng trước cho khách hàng thực ra chưa vượt quá số lượng vàng và bạc giữ trong tay để đáp ứng các yêu cầu đòi chuyển đổi.

Sự trả tiền vay trước đều đặn của khách hàng đủ để chứng minh rằng số tiền, mà các ngân hàng ứng trước, chưa lúc nào vượt quá phần tiền vốn mà khách hàng, nếu không có tạm ứng, phải giữ trong tay, không được sử dụng để đáp

ứng các yêu cầu bất thường bằng tiền mặt. Chính phần tiền vốn này của các khách hàng trong những thời kỳ vừa phải, liên tục quay về với người buôn bán dưới dạng tiền tệ, tiền đúc hoặc tiền giấy, và lại từ họ ra đi cũng dưới dạng như vậy. Nếu những số tiền cho vay của ngân hàng đã thường thường vượt qua phần tiền vốn này của khách hàng, tổng số tiền thông thường mà người này trả cho ngân hàng không thể, trong những thời kỳ vừa phải, ngang bằng với tổng số tiền mà ngân hàng cho vay. Số tiền liên tục chảy vào két ngân hàng qua các công việc giao dịch buôn bán của khách hàng không thể bằng số tiền liên tục chảy ra cũng thông qua các công việc giao dịch buôn bán như vậy. Những số tiền giấy ứng trước của ngân hàng, do vượt quá số lượng vàng và bạc mà người buôn bán đáng lẽ phải giữ trong tay để đáp ứng các yêu cầu bất thường nếu như không có những số tiền ứng trước của ngân hàng, số tiền giấy đó có thể chẳng bao lâu sẽ vượt qua toàn bộ số lượng vàng và bạc (với giả thiết, buôn bán vẫn như vậy) đáng lẽ ra đã phải lưu hành trong nước nếu như

không có giấy bạc phát hành; và do đó sẽ vượt qua số lượng mà sự lưu thông trong nước có thể dễ dàng tiếp nhận và sử dụng; và số lượng giấy bạc vượt quá giới hạn sẽ ngay lập tức quay trở về ngân hàng để đòi chuyển đổi thành vàng và bạc. Lợi thế thứ hai này, mặc dù cũng rất thực tế, có thể không được tất cả các công ty ngân hàng Scotland hiểu rõ như là lợi thế thứ nhất.

Khi, một phần do sự thuận lợi được thanh toán trước thời hạn các hối phiếu, và một phần do sự thuận lợi được sử dụng tài khoản tiền mặt tại ngân hàng, các nhà buôn có tín nhiệm ở bất kỳ nước nào có thể được miễn không cần phải giữ trong tay một phần số tiền vốn mà họ không được sử dụng đến, mà để đáp ứng có yêu cầu bất thường xảy ra bằng số tiền mặt, thì họ cũng chẳng thể trông chờ sự giúp đỡ nhiều hơn nữa của các ngân hàng, vì khi thấy các nhà buôn đi quá xa như thế, các ngân hàng cũng không thể chiều theo ý muốn của họ được, vì phải bảo đảm sự an toàn và lợi ích cho chính bản thân mình. Vì lợi ích của chính mình, một ngân hàng không thể ứng trước cho nhà buôn toàn bộ hay một

phần lớn số vốn luân chuyển mà nhà buôn đó cần để giao dịch buôn bán, vì mặc dù số vốn đó luôn luôn quay trở lại với người buôn bán dưới dạng tiền, và rời khỏi người đó cũng dưới dạng tiền, song toàn bộ số tiền thu về còn quá cách xa so với toàn bộ số tiền chi ra, và do đó, số tiền được ứng trước trong những thời kỳ vừa phải thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng. Một ngân hàng lại càng không thể cho phép mình cho nhà doanh nghiệp vay bất kỳ một phần đáng kể nào về vốn cố định của người đó, chẳng hạn, tiền vốn mà nhà công nghiệp sử dụng để lắp đặt một lò luyện kim, các nhà xưởng và nhà khô, nhà ở cho công nhân,.. tiền vốn mà một nhà khai thác mỏ dùng để đào hầm lò, lắp đặt máy hút nước, làm đường sá và đường goòng,... tiền vốn mà một người muốn cải tạo đất đai, dùng để phát quang, tiêu nước, rào giậu, bón phân, cày bừa ruộng đất bỏ hoang, xây dựng trang trại với các công trình phụ cần thiết như chuồng nuôi gia súc, vựa thóc,... Tiền lãi của vốn cố định, trong phần lớn các trường hợp, đều chậm hơn nhiều so với tiền lãi của vốn luân

chuyển, và những khoản chi đó, dù đã bỏ ra với sự thận trọng cao nhất và với sự xét đoán, đánh giá tỉ mỉ nhất, rất ít khi trở lại với nhà doanh nghiệp trong một thời gian ngắn mà thường đòi hỏi một khoảng thời gian kéo dài đến nhiều năm, như thế không thể phù hợp với lợi ích kinh doanh của ngân hàng. Các nhà buôn, nhà công nghiệp có thể tiến hành phần lớn các dự án của họ bằng tiền đi vay. Để có thái độ công bằng với các người cho vay, vốn của họ, trong trường hợp này, cần phải có đủ để đảm bảo số vốn của người cho vay hoặc phải làm cho người cho vay có đầy đủ bằng chứng rằng họ không thể bị thiệt hại, mặc dù thắng lợi của dự án có thể còn xa mới đạt được những kết quả mong muốn của người hoạch định. Ngay cả với sự thận trọng nói trên, số tiền cho vay chỉ có thể được trả lại sau một khoảng thời gian ít nhất cũng vài ba năm. Vì thế, ngân hàng không thể cho vay như vậy được, mà chỉ có tư nhân mới chịu cho vay với việc đảm bảo vật thế chấp và khế ước cam kết. Những tư nhân này có thừa tiền vốn, nhưng không muốn dùng nó để kinh doanh mà chỉ cần

cho những người có uy tín, đáng tin cậy vay để lấy lãi sinh sống, dù việc cho vay kéo dài trong nhiều năm đi chăng nữa. Nhưng trên thực tế, các nhà buôn và nhà công nghiệp đều chỉ muốn vay tiền của ngân hàng, vì không cần phải có giấy tín chỉ hoặc vật thế chấp và hơn nữa còn nhận tiền trả dần của những người vay tiền của họ. Đối với các nhà buôn và nhà công nghiệp, ngân hàng là người cho vay rất thuận tiện, nhưng họ lại là những người mắc nợ gây khá nhiều phiền toái cho ngân hàng.

Đã hơn 25 năm từ khi các công ty ngân hàng ở Scotland phát hành tiền giấy với số lượng lớn bằng hoặc lớn hơn một ít số lượng mà sự lưu thông trong nước có thể chấp nhận và sử dụng. Vì vậy các công ty đó đã từ lâu giúp đỡ các nhà buôn và nhà công nghiệp trong mọi công việc giao dịch tài chính mà họ có khả năng làm được theo đúng như mục đích và lợi ích của họ. Hơn nữa các công ty này còn làm được nhiều hơn trong phạm vi cho phép. Họ đã giao dịch về tài chính đôi khi vượt quá số tiền vốn mà họ thực sự có, và đã phải gánh chịu những tổn thất,

hoặc chí ít thì cũng phải giảm số lợi nhuận mà đáng lẽ ra có thể họ đã thu được. Cần phải giảm số lợi nhuận mà đáng lẽ ra có thể họ đã thu được. Cần phải nói rằng, ngân hàng là một ngành kinh doanh đặc biệt không cho phép giao dịch về tài chính vượt quá số vốn pháp định. Nhưng các nhà buôn và nhà công nghiệp lại mong muốn và chờ đợi nhận được sự giúp đỡ về tiền tệ của ngân hàng nhiều hơn nữa. Họ thường nghĩ một cách khá đơn giản rằng các ngân hàng có thể cấp tín dụng nhiều bao nhiêu mà chẳng được, chẳng tốn phí gì ngoài một số ram giấy mà thôi. Họ than phiền, oán thán quan điểm hẹp hòi và quá ư dè dặt của các vị giám đốc ngân hàng vì đã không dám cung cấp đủ tín dụng theo yêu cầu mở rộng buôn bán và kinh doanh ở trong nước. Chắc là họ có ý nói rằng ngân hàng không cung cấp đủ tín dụng cho các nhà buôn và nhà công nghiệp để thực hiện các dự án lớn mà họ không có đủ tiền vốn, kể cả tiền vay của tư nhân với giấy bảo lãnh và tài sản thế chấp. Họ có ý kiến rằng các nhà ngân hàng phải chịu trách nhiệm cung cấp cho họ những khoản

tiền vốn mà họ cần trong sản xuất kinh doanh. Các nhà ngân hàng lại có quan điểm hoàn toàn khác. Khi bị ngân hàng từ chối cung cấp thêm tín dụng, một vài nhà buôn đã sử dụng đến thủ đoạn mà họ cũng đã có lần thành công và đạt được mục đích, dù cho thủ đoạn đó làm cho họ chịu nhiều tổn phí hơn. Đó là thủ đoạn rút tiền nhiều lần từ nhà ngân hàng qua các chứng từ lập đi lập lại, cách này đã được một số nhà buôn sử dụng khi họ đứng trên bờ vực thẳm của sự phá sản. Người ta đã từ lâu dùng đến thủ đoạn này ở Anh để rút tiền từ nhà ngân hàng. Trong thời kỳ cuộc chiến tranh vừa rồi, khi công việc buôn bán mang lại lợi nhuận lớn, nhiều nhà buôn đã bị cám dỗ bởi những số tiền lời khổng lồ nên đã sử dụng thủ đoạn này ở quy mô lớn. Từ Anh thủ đoạn này được nhập vào Scotland. Xét theo tỷ lệ với mức buôn bán chưa được phát triển và tiền vốn còn rất hạn chế ở xứ này thì người ta sử dụng cách làm này rộng rãi hơn nhiều so với nước Anh.

Thủ đoạn rút tiền nhiều lần nay rất quen thuộc với các nhà kinh doanh, cho nên có thể là

không cần thiết phải giải thích tường tận ở đây. Nhưng vì quyển sách này có thể được nhiều người đọc mà không phải là những nhà kinh doanh, và hơn nữa, hậu quả tai hại của thủ đoạn này đối với ngành ngân hàng cũng không được ngay cả các nhà kinh doanh biết đến, cho nên tôi cố gắng giải thích thủ đoạn đó càng rõ ràng bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu, theo khả năng hiểu biết của tôi.

Trong vòng hai thế kỷ vừa qua, những luật lệ ở các nước Châu Âu đã quy định những đặc quyền, đặc lợi cho các hối phiếu, cho nên tiền phải được ứng trước cho các hối phiếu đó dễ hơn so với loại trái khoán khác, đặc biệt khi các hối phiếu đã được ghi rõ được thanh toán trong một thời gian ngắn độ, hai ba tháng sau ngày ký phát. Nếu khi hối phiếu đến hạn phải trả, mà người nhận thanh toán không trả được khi hối phiếu được xuất trình, thì người này kể từ lúc đó được coi như phá sản. Hối phiếu được lập chứng thư kháng nghị về việc không được chi trả đúng hạn, và trả về cho người ký phát hối phiếu. Người này, nếu không chi trả được ngay, cũng

trở thành một người phá sản. Nếu trước khi hối phiếu đến tay người xuất trình nó cho người nhận thanh toán để yêu cầu chi trả, nó đã qua tay một vài người khác, và những người này đã liên tiếp ứng trước cho nhau nội dung chứa đựng trong hối phiếu bằng tiền hoặc bằng hàng, và nói rõ ràng mỗi người trong bọn họ đã lần lượt nhận những nội dung đó và đã chứng thực đằng sau hối phiếu bằng ký hậu, tức là viết rõ họ tên và ký ở mặt sau hối phiếu, thì mỗi người ký hậu như vậy đến lượt họ có trách nhiệm pháp lý đối với người chủ hối phiếu về phần nội dung của mình, và nếu người đó không chi trả được thì cũng được coi ngay từ lúc đó là người phá sản. Mặc dù người ký phát, người nhận thanh toán và người ký hậu (người chuyển nhượng) hối phiếu có thể là những người thiếu tin cậy, song, kỳ hạn ngắn của hối phiếu mang lại một ít bảo đảm cho người đứng tên hối phiếu. Mặc dù tất cả những người nói trên rất có thể trở thành những người bị phá sản, đó lại là một điều may rủi nếu tất cả đều phá sản trong một thời gian ngắn như vậy. Một người đi du lịch đang quá

mệt mỏi tự nói với mình rằng cái nhà mà ta sắp ở đêm nay trông ọp ẹp quá và chắc không lâu sẽ đổ, nhưng nếu ta cứ liều ngủ trong cái nhà đó đêm nay thì đó còn là một điều may rủi nếu nhà này đổ trong đêm nay.

Giả sử, nhà buôn A ở Edinburgh (xứ Scotland) ký phát một hối phiếu đòi tiền nhà buôn B ở London với thời hạn trả là hai tháng. Trên thực tế, nhà buôn B ở London chẳng nợ gì nhà buôn A ở Edinburgh, nhưng ông ta đồng ý nhận thanh toán hối phiếu do nhà buôn A ký phát với điều kiện là trước thời hạn thanh toán ông ta sẽ lấy lại một số tiền tương tự của nhà buôn A ở Edinburgh cùng với tiền lãi và một số tiền hoa hồng bằng một hối phiếu khác cùng trả trong hai tháng sau ngày ký phát. Vì vậy, nhà buôn B ký phát hối phiếu này đòi tiền nhà buôn A ở Edinburgh trước khi hết hạn hai tháng đầu. Nhà buôn A lại ký phát một hối phiếu thứ hai đòi tiền nhà buôn B ở London trước khi hết hạn hai tháng thứ hai; và trước khi hết hạn hai tháng thứ ba, nhà buôn B ở London lại ký phát một hối phiếu khác đòi tiền nhà buôn A ở

Edinburgh cũng phải trả hai tháng sau ngày ký phát. Cách làm quen thuộc này đôi khi cứ tiếp tục không phải một vài tháng mà có thể một vài năm liền, hối phiếu luôn luôn quay trở lại nhà buôn A ở Edinburgh cùng với số tiền lãi và tiền hoa hồng chồng chất lên nhau của tất cả các hối phiếu trước đó. Lãi 5% một năm và tiền hoa hồng không bao giờ ít hơn 0,5 phần trăm cứ mỗi lần rút tiền bằng hối phiếu như vậy. Tiền hoa hồng này được nhắc đi nhắc lại hơn sáu lần trong một năm. Dù cho nhà buôn A có thể nhận được số tiền lớn như thế nào qua thủ đoạn này, ông ta chắc đã phải chi một khoản tiền hơn 8% trong một năm và đôi khi nhiều hơn nữa, khi giá tiền hoa hồng được nâng lên hoặc khi ông ta bị buộc phải trả lãi kép về tiền lãi và tiền hoa hồng của những hối phiếu trước đó. Cách làm này được gọi là thu góp tiền qua luân chuyển.

Tại một nước mà số lợi nhuận thông thường của tiền vốn trong các dự án buôn bán lớn được giả định là từ 6 đến 10 phần trăm, cách làm này là một sự đầu cơ may mắn mà số thu nhập (tiền lời) có thể không những hoàn trả khoản chi phí

lớn để vay được số tiền dùng cho các hoạt động buôn bán mà ngoài ra còn đem lại một lợi nhuận thặng dư khá lớn cho người vạch ra dự án. Nhiều dự án lớn đã được tiến hành trong một số năm chỉ bằng số tiền được thu góp với chi phí lớn như vậy. Các nhà vạch dự án chắc chắn thấy trong những giấc mộng vàng của họ ảo tưởng thu được lợi nhuận lớn này. Khi họ tỉnh dậy, sau khi dự án đã kết thúc, hoặc khi họ không còn đủ sức và tiền để tiếp tục các dự án của họ, tôi tin rằng rất ít người có may mắn tìm thấy món lợi nhuận khổng lồ đó[6].

Những hối phiếu, mà nhà buôn A ở Edinburgh ký phát cho nhà buôn B ở London, thường được nhận thanh toán trước thời hạn tại một ngân hàng nào đó ở Edinburgh, và những hối phiếu, mà nhà buôn B ở London ký phát lại cho nhà buôn A ở Edinburgh, thường được nhận thanh toán trước thời hạn tại Ngân hàng nước Anh hoặc tại một vài ngân hàng khác ở London. Bất kể số tiền như thế nào được ứng trước dựa vào các hối phiếu luân chuyển này, ở Edinburgh thì được ứng trước bằng hối phiếu ngân hàng

Scotland, và ở London – bằng hối phiếu Ngân hàng nước Anh hoặc hối phiếu ngân hàng London. Mặc dù các hối phiếu được ngân hàng ứng trước đều phải được thanh toán khi đến hạn, tuy vậy, giá trị được ứng trước theo hối phiếu thứ nhất không bao giờ được thật sự trả lại cho ngân hàng đã ứng trước giá trị đó, vì trước khi mỗi một hối phiếu đến hạn, thì lập tức có hối phiếu khác được ký phát với số tiền lớn hơn số tiền ghi trong hối phiếu đến hạn phải trả, và việc thanh toán trước thời hạn hối phiếu khác này chủ yếu là để thanh toán hối phiếu đến hạn mà thôi. Vậy, các khoản tiền xuất khỏi các két của nhà ngân hàng qua các hối phiếu luân chuyển, không bao giờ được thay thế bằng khoản tiền tương đương nhập lại vào két.

Số chứng từ được phát hành trên cơ sở các hối phiếu luân chuyển, trong nhiều trường hợp, đạt tới tổng số vốn đủ để tiến hành một dự án đại quy mô về nông nghiệp, thương mại, hoặc công nghệ chế tạo, chứ không chỉ bằng một phần tiền vốn, mà nếu như không có tiền giấy, nhà vạch dự án đáng lẽ ra phải để riêng ra không

được sử dụng đến và để đáp ứng các yêu cầu bất thường bằng số tiền mặt. Phần lớn các chứng từ lớn hơn giá trị của vàng và bạc mà đáng lẽ ra phải được đem lưu hành trong nước nếu không có tiền giấy. Nó cũng vượt quá số lượng làm sự lưu thông trong nước có khả năng chấp nhận và sử dụng. Do đó, số tiền dư thường quay ngay trở về các nhà ngân hàng để được chuyển đổi thành vàng và bạc. Đây là tiền vốn mà các người vạch dự án đã bày mưu tính kế bằng đủ các thủ đoạn tinh vi để rút tiền ra khỏi các nhà ngân hàng. Không những vì các nhà ngân hàng này không biết gì về các thủ đoạn của họ mà còn không chút mảy may nghi ngờ khi ứng trước số tiền đó.

Khi hai người, mà luôn luôn ký phát và tái ký phát các hối phiếu cho nhau, xin thanh toán trước thời hạn các hối phiếu tại một ngân hàng quen thuộc, thì ngân hàng này phải phát hiện ngay ý định của họ, và phải thấy rõ rằng họ đang giao dịch buôn bán, không phải bằng chính tiền vốn cua hai người mà đó mà bằng tiền vốn ứng trước của ngân hàng. Nhưng sự

phát hiện này cũng chẳng dễ dàng gì, vì lúc này họ xin thanh toán trước thời hạn tại ngân hàng này, lúc khác tại ngân hàng khác,... Hơn nữa, không chỉ hai nhà buôn ký phát đi và ký phát lại các hối phiếu cho nhau, mà thỉnh thoảng còn có sự tham gia của các người vạch dự án, vì họ cũng thấy đó là một phương pháp có lợi để huy động vốn và để làm cho các nhà ngân hàng khó mà biết được đâu là hối phiếu thực, đâu là hối phiếu giả; không biết được đâu là hối phiếu ký phát bởi một chủ nợ thực sự cho một con nợ thực sự, và đâu là hối phiếu không có chủ nợ thực sự ký phát mà là ngân hàng đã thanh toán trước thời hạn hối phiếu đó, cũng không có con nợ thực sự, mà là người vạch dự án sử dụng số tiền đó.

Khi một chủ ngân hàng đã phát hiện ra thủ đoạn này, thì đôi khi đã quá muộn và đã thanh toán trước thời hạn hối phiếu của các chủ dự án nhiều đến mức mà nếu thôi không thanh toán các hối phiếu đó nữa thì chắc chắn sẽ làm cho các chủ dự án bị phá sản và như vậy có thể cũng kéo theo luôn cả sự phá sản của chính mình

nữa. Vì lợi ích và sự an toàn của chính mình, người chủ ngân hàng đó có thể tìm cách thoát ra khỏi tình trạng nguy hiểm mà ông ta đang phải đối phó bằng cách rút lui từ từ, càng ngày càng gây khó khăn nhiều hơn cho việc thanh toán các hối phiếu trước thời hạn để buộc các chủ dự án dần dần chuyển sang xin thanh toán ở các nhà ngân hàng khác hoặc dùng các phương pháp huy động vốn khác để cho ông ta có thể ra khỏi cái vòng luẩn quẩn này.

Những khó khăn mà Ngân hàng nước Anh, các chủ ngân hàng chính ở London và cả các ngân hàng xứ Scotland đã bắt đầu tạo ra để giảm việc thanh toán trước thời hạn các hối phiếu, những khó khăn này không những đã gieo hoang mang lo ngại mà còn gây nên sự túng quẫn, gieo neo cho các chủ dự án, và cuối cùng đã làm cho họ tức giận tới cực độ. Sự túng quẫn, gieo neo mà họ vấp phải được coi như một cảnh khốn cùng chung cho cả nước, và họ đổ tại sự ngu dốt, hèn nhát và thái độ xấu, tồi tệ của các nhà ngân hàng vì đã không chịu giúp đỡ tận tình các công việc kinh doanh sôi động của

những người đang tìm mọi cách để làm giàu và làm đẹp cho đất nước. Họ cho rằng các ngân hàng phải có trách nhiệm cho vay vốn lâu dài và nhiều theo yêu cầu của họ. Tuy nhiên, bằng cách từ chối khéo, không cung cấp thêm tín dụng cho những người mà ngân hàng đã cho vay quá nhiều, các nhà ngân hàng đã kịp thời giữ được uy tín của chính mình và duy trì được sự tin cậy của dân chúng trong nước.

Trong khi có sự phản đối ầm ĩ và sự lo lắng chung này, một nhà băng mới được thành lập ở xứ Scotland nhằm mục đích giải tỏa tình trạng bế tắc ở trong nước. Ý đồ của tổ chức ngân hàng này là rất tốt, nhưng cách tiến hành lại quá khinh suất, thiếu thận trọng, và hơn nữa, tính chất và nguyên nhân bế tắc mà nhà băng này có ý định giải quyết, có lẽ chưa được hiểu một cách thấu đáo. Nhà băng này tỏ ra dễ dãi hơn hẳn bất kỳ nhà ngân hàng nào khác trong việc cung cấp các tài khoản tiền mặt và nhận thanh toán trước thời hạn các hối phiếu. Nhà băng này hình như ít chú ý đến việc phân biệt các hối phiếu luân chuyển và hối phiếu thực, và cứ nhận

thanh toán trước thời hạn bất kỳ loại hối phiếu nào. Nhà băng này đề ra một nguyên tắc là sẵn sàng cho vay, trên cơ sở có sự bảo đảm hợp lý, toàn bộ số vốn sử dụng cho các công việc cải tạo, đổi mới dù cho số tiền trả có chậm và lâu bao nhiêu cũng được, như việc cải tạo đất chẳng hạn.

Thúc đẩy các hoạt động cải tạo và đổi mới như vậy xem như phục vụ cho những mục đích vì lợi ích chung mà do đó nhà băng này đã được thành lập. Vì tính rộng rãi, hào phóng trong việc cung cấp các tài khoản tiền mặt và nhận thanh toán trước thời hạn các hối phiếu, cho nên nhà băng này đã buộc phải phát hành những số lượng lớn giấy bạc. Nhưng số giấy bạc do nhà băng này phát hành phần lớn vượt quá khả năng chấp nhận và sử dụng của các loại hoạt động lưu thông trong nước, nên đã quay trở lại nhà băng này để xin chuyển đổi thành vàng và bạc. Vì thế, các két nhà băng này không bao giờ có đủ tiền cả. Số vốn pháp định của nhà băng này là do các cổ đông đóng góp lên tới 160.000 bảng mà chỉ mới 80% được đóng góp hết. Số tiền này phải

nộp đủ trải qua nhiều lần góp. Phần lớn chủ sở hữu, khi đóng lần góp vốn đầu tiên lại xin mở cho mình một tài khoản tiền mặt tại ngân hàng này, và ban giám đốc cho rằng cũng phải đối xử với các chủ sở hữu đóng góp vốn giống như đối với các người khác, cho nên đã bằng lòng cho nhiều người trong số chủ sở hữu vay qua tài khoản tiền mặt số tiền mà họ đã đóng vào nhà băng những lần góp sau đó. Những cách chi trả như vậy chẳng khác gì bỏ vào két này một số tiền mà trước đó đã lấy ra ở két khác. Nhưng nếu các két của nhà băng này, có một lần nào đó đã đầy ắp tiền, thì số giấy bạc phát hành trong lưu thông quá nhiều chắc đã làm cạn kiệt các két đó nhanh hơn là bất kỳ phương cách nào khác có thể bổ sung tiền cho các két đó, ngoài phương pháp tệ hại là ký phát hối phiếu để lấy tiền ở London, và khi hối phiếu này đến hạn, nhà băng này trả số tiền ứng trước cùng với tiền lãi và tiền hoa hồng cũng lại bằng cách ký phát hối phiếu khác lấy tiền cũng ở London. Vì các kết quả của nhà băng này được bổ sung khá chậm chạp, cho nên người ta nói rằng nhà băng này đã phải

thực hiện cách rút tiền bằng hối phiếu này chỉ trong vòng vài tháng sau khi bắt đầu công việc kinh doanh. Những tài sản (chủ yếu là bất động sản) của các chủ sở hữu đóng góp vốn vào nhà băng này trị giá tới hàng triệu bảng và như được ghi trong bản hợp đồng gốc của nhà băng, đã được cầm cố để thực hiện mọi cam kết của ngân hàng này. Nhờ có uy tín lớn mà đồ cầm cố lớn đó tất nhiên đã mang lại, cho nên bất chấp cách ứng xử phóng khoáng của nhà băng, nhà băng này cũng đã kéo dài hoạt động kinh doanh được hơn hai năm. Khi nhà băng buộc phải ngừng hoạt động, nó đã phát hành khoảng 200.000 bảng giấy bạc. Để có thể hỗ trợ cho số giấy bạc đang lưu hành mà liên tục quay lại nhà băng cũng nhanh như khi được phát hành, nhà băng này chỉ còn có cách là ký phát hối phiếu để lấy tiền ở London với số lượng và giá trị ngày càng lớn, và khi ngân hàng này ngừng giao dịch, số hối phiếu chưa trả được lên tới trên 600.000 bảng. Do đó, nhà băng này trong hơn hai năm kinh doanh đã cho rất nhiều người vay một số tiền trên 800.00 bảng với lãi suất 5%. Với số

200.000 bảng được nhà băng này đưa vào lưu thông dưới dạng bạc giấy, 5% này có thể xem như là lãi ròng không phải khấu trừ khoản nào khác, ngoài chi phí quản lý. Nhưng đối với 600.000 bảng mà nhà băng này ký phát các hối phiếu để lấy tiền ở London, nó đã phải trả trên 8% tiền lãi và tiền hoa hồng và như thế là phải chịu thiệt hơn 3% đối với hơn ¾ tổng số tiền giao dịch.

Những công việc điều hành nghiệp vụ của nhà băng này hình như đã mang lại những kết quả hoàn toàn trái ngược lại với ý định của những người đã vạch kế hoạch và điều khiển quá trình hoạt động của nhà băng này. Những người này có ý muốn hỗ trợ những công việc kinh doanh có lợi cho quốc kế dân sinh, và với ý muốn như thế, họ tập trung vào trong tay mình các công việc giao dịch ngân hàng để thay thế cho các ngân hàng Scotland, nhất là những ngân hàng ở Edinburgh mà họ cho là lạc hậu vì không nhận thanh toán trước thời hạn hối phiếu, và vì thế, đã gây một sự phản ứng của những người có hối phiếu. Nhà băng này đã tạm thời làm

giảm nhẹ sự lo lắng của các người chủ dự án kia và giúp cho họ có đủ tiền vốn để tiếp tục dự án của họ khoảng thêm hai năm nữa. nhưng chính vì sự rộng rãi này mà các người đó lại lún sâu hơn vào công nợ cho đến khi không còn gì nữa để làm và trở thành phá sản. Vậy, các công việc điều hành nghiệp vụ của ban giám đốc ngân hàng này đã thực sự không làm giảm bớt, mà còn làm tăng thêm cảnh gieo neo túng quẫn của các người chủ dự án và gây nên tình trạng khốn quẫn cho đất nước. Vậy thực ra tốt hơn là nên để các chủ dự án và những người cho họ vay tiền vốn ngừng ngay hoạt động hai năm trước đó hơn là sau đó hai năm mới làm như vậy. Sự làm giảm nhẹ tạm thời mà nhà băng này đã mang lại cho các chủ dự án thực ra lại giúp đỡ thường xuyên cho các ngân hàng khác ở xứ Scotland. Tất cả những người giao dịch bằng hối phiếu luân chuyển mà các nân hàng khác còn ngần ngại, do dự khi phải nhận thanh toán trước thời hạn, đã phải đến với nhà băng mới thành lập này và được đón chào với vòng tay rộng mở. Vì vậy, các ngân hàng khác đã có thể dễ dàng thoát

khỏi tình trạng hiểm nguy mà họ biết rất rõ là muốn thoát ra được thì cũng phải chịu thiệt hại khá nhiều, đó là chưa kể đến việc mất uy tín với khách hàng.

Vì vậy, về lâu dài, các công việc điều hành nghiệp vụ của nhà băng này làm tăng thêm cảnh hiểm nghèo thực sự của đất nước, tức là ngược lại với thiện ý của nhà băng này, và trên thực tế, nó lại giải trừ tình trạng hiểm nguy cho các ngân hàng đối thủ mà nó muốn hất cẳng để thay thế.

Khi nhà băng này bắt đầu hoạt động, ý kiến một số người cho rằng dù các két nhà băng chóng bị cạn kiệt như thế nào chăng nữa thì nhà băng cũng có thể dễ dàng bổ sung các két đó bằng cách thu tiền từ các chứng khoán của những người được nhà băng cho vay hối phiếu. Tôi tin rằng, chẳng bao lâu thực tế đã thuyết phục họ rằng phương pháp huy động tiền này sẽ quá chậm chạp nên không đáp ứng được mục đích của họ, rằng các két luôn luôn trong tình trạng thiếu tiền và cạn kiệt khá nhanh chỉ có thể được bổ sung bằng cách làm khá tai hại là ký

phát các hối phiếu để lấy tiền ở London và khi các hối phiếu này đến hạn, thì phải trả các số tiền vay bằng các hối phiếu khác tại cùng một nơi, với tiền lãi và tiền hoa hồng chồng chất lên nhau. Nhưng mặc dù họ có thể huy động vốn nhanh như theo như ý muốn, song, đáng lẽ ra thu được lợi nhuận thì họ lại bị thua thiệt qua mỗi lần giao dịch. Như vậy về lâu dài, họ tất phải tự phá sản như một công ty thương mại vậy. Họ cũng chẳng có lợi lộc gì khi phát hành giấy bạc và chứng từ với số lượng tiền quá lớn không thể tiêu thụ nổi trong lưu thông, mà số dư thừa đó tất nhiên phải quay trở lại nhà băng để đòi chuyển đổi sang vàng và bạc. Để trả được số chứng từ đó, họ buộc phải vay tiền. Ngược lại, toàn bộ chi phí cho việc vay mượn, việc sử dụng các đại lý để tìm kiếm người có thừa tiền muốn cho vay và đàm phán với những người đó tất nhiên họ phải gánh chịu, và thua lỗ thấy rõ khi quyết toán các khoản chi thu. Phương pháp bổ sung các két của nhà băng theo cách này có thể so sánh với cách làm của một người có một cái bể nước mà từ đó luôn luôn có một dòng nước

chảy ra mà không có dòng nước nào chảy vào cả, nhưng để giữ cho bể luôn luôn được đầy nước, người đó sử dụng một số người với đôi thùng luôn luôn đi đến một cái giếng cách xa đó vài dặm để mang nước đổ vào bể.

Nhưng mặc dù công việc điều hành như thế này là phù hợp với thực tiễn và có lãi đối với nhà băng như là một công ty thương mại, tuy vậy, đất nước chắc là chẳng thu được lợi lộc gì từ ngân hàng này, mà ngược lại, còn bị thua lỗ rất nhiều là đằng khác. Cách điều hành này không thể làm tăng lên, dù chỉ ít thôi, số lượng tiền cho vay, mà chỉ làm cho nhà băng này trở thành một cơ quan cho vay chung cho toàn quốc. Những ai muốn vay tiền phải đến hỏi nhà băng này, mà đáng lẽ ra có thể hỏi những tư nhân đã cho ngân hàng này vay. Nhưng một nhà ngân hàng có thể dành các khoản vay cho 500 người khác nhau mà phần lớn chỉ được giám đốc ngân hàng biết sơ sơ, cho nên ngân hàng không thể có đủ sang suốt, khôn ngoan, thận trọng trong việc lựa chọn những con nợ bằng một tư nhân, mà chỉ dành khoản vay cho một vài người mà ông

ta biết rất rõ lai lịch và tin tưởng là số tiền cho vay sẽ được hoàn trả đúng hẹn cùng với tiền lãi. Những người mắc nợ một ngân hàng như vậy rất có thể phần lớn là những người vạch dự án một cách ảo tưởng, là những kẻ ký phát và tái ký phát các hối phiếu luân chuyển chỉ muốn dùng số tiền đi vay vào những công việc kinh doanh ngông cuồng mà dù cố giúp đỡ họ thế nào đi chăng nữa, họ cũng chẳng thể nào hoàn thành dự án, và nếu họ có thể hoàn thành được dự án, họ cũng sẽ chẳng bao giờ hoàn trả các khoản chi phí mà họ thực sự đã phải gánh chịu, chẳng bao giờ lập được một quỹ đủ để trả tiền công và duy trì một số lượng lao động cần thiết cho công việc kinh doanh. Ngược lại, người có đầu óc tỉnh táo, vay nợ của các tư nhân, chắc hẳn sẽ sử dụng số tiền vay vào công việc kinh doanh đúng mức, vừa với số vốn có trong tay. Họ có thể có ít hơn những ý định to tát và kỳ diệu, nhưng lại có những ý định vững chắc là phải kiếm được lợi nhuận. Thành công của cách điều hành công việc kinh doanh theo kiểu này, tuy không làm tăng thêm số vốn của đất nước, chắc sẽ mang lại

lợi nhuận cho công việc kinh doanh nhờ có tính thận trọng và vì lợi ích của bản thân.

Theo ý kiến của ông Law nổi tiếng thời đó, nền công nghiệp của Scotland đã bị mòn mỏi vì thiếu tiền vốn để mở mang phát triển. Ông kiến nghị nên xử lý việc kiếm tiền này bằng cách thành lập một nhà ngân hàng đặc biệt có thể được quyền phát hành tiền giấy với số lượng trị giá bằng toàn bộ đất đai ở xứ này. Lúc đầu nghị viện Scotland cho rằng không nên thông qua kế hoạch mà ông ta đề ra. Sau đó, kế hoạch cũng được thông qua với một vài sửa đổi do Công tước Orleans chủ trương, công tước lúc đó làm quan nhiếp chính của Pháp. Ý kiến cho rằng có thể nhận số bạc giấy lên tới bất kỳ mức độ nào là cơ sở thực tế cho cái được gọi là kế hoạch Mississippi, một đề án ngông cuồng nhất trong hoạt động ngân hàng và đầu cơ chứng khoán mà thế giời từ trước chưa từng biết đến.

Những công việc nghiệp vụ khác nhau của kế hoạch này đã được ông Du Verney giải thích đầy đủ rõ ràng, theo một trình tự mạch trong bản khảo sát của ông ta về những nhận định chính

trị đối với thương mại và tài chính của ông Du Tot, nên tôi không tường trình về vấn đề này nữa.

Ông Law đã tự mình giải thích các nguyên tắc, mà trên cơ sở đó bản kế hoạch được vạch ra, trong một bài thuyết trình về tiền tệ và buôn bán mà ông ta đã cho công bố ở Scotland khi ông lần đầu tiên đưa ra đề án của mình. Những ý kiến tuyệt vời nhưng hư ảo và thiếu thực tế, được đề ra trong tác phẩm đó cũng như một vài tác phẩm khác nữa, về những nguyên tắc tương tự vẫn còn gây ấn tượng đối với nhiều người và có lẽ đã phần nào đóng góp vào lượng tiền dư của ngành ngân hàng mà đã bị than phiền và chỉ trích ở cả Scotland, lẫn ở nhiều nơi khác.

Ngân hàng nước Anh là ngân hàng lưu thông tiền tệ lớn nhất ở Châu Âu. Nó là một ngân hàng hợp nhất để thực hiện một đạo luật của nghị viện trên cơ sở một hiến chương có đóng quốc ấn đề ngày 27 tháng 7 năm 1694. Lúc bây giờ, ngân hàng cho chính phủ vay một số tiền 1.200.000 bảng với tiền trả góp hàng năm là 100.000 bảng gồm 96.000 bảng tiền lãi mỗi

năm theo tỷ suất 8% và 4.000 bảng một năm cho các chi phí quản lý. Uy tín của chính phủ mới, do cuộc cách mạng lập ra, chắc là rất thấp khi bị buộc phải vay với lãi suất cao như thế.

Năm 1697, nhà ngân hàng này được phép mở rộng vốn cổ phần bằng cách tăng thêm 1.001.171 bảng 1 shilling. Toàn bộ vốn cổ phần vì thế lên tới 2.201.171 bảng 10 shilling. Việc tăng thêm vốn cổ phần là để củng cố lòng tin của dân chúng. Năm 1696, các thẻ ghi nợ bị chiết khấu 40, 50 và 60 phần trăm; bạc giấy bị chiết khấu 20%. Trong quá trình đúc lại đồng tiền bằng bạc được tiến hành vào thời bấy giờ, nhà ngân hàng đã ngừng không thanh toán bạc giấy, cho nên đã bị giảm uy tín trong dân chúng.

Năm thứ 7 dưới quyền trị vì của nữ hoàng Anne, nhà ngân hàng này lại cho Bộ tài chính Anh vay số tiền là 400.000 bảng, như vậy đưa tổng số tiền cho chính phủ vay lên tới 1.600.000 bảng, với tiền trả góp hàng năm 96.000 bảng tiền lãi và 4000 bảng chi phí quản lý. Do đó năm 1708 uy tín của chính phủ cũng được đảm bảo như uy tín của các tư nhân, vì

chính phủ có thể vay với lãi suất 6%, một tỷ suất hợp pháp và thông thường trên thị trường hồi bấy giờ.

Cũng để thực hiện đạo luật nói trên, nhà ngân hàng này đã hủy bỏ các hối phiếu của Bộ tài chính Anh đạt tới số tiền 1.775.027 bảng 17 shilling với 6% tiền lãi, và đồng thời được phép nhận các số tiền góp cổ phần để tăng gấp đôi số vốn hiện có. Vì thế, năm 1708, tổng số vốn của nhà ngân hàng này lên tới 4.402.343 bảng, và nó cho chính phủ vay 3.375.027 bảng 17 shilling 10,5 penny.

Bằng cách gọi góp vốn cổ phần tăng thêm 15% vào năm 1709, một số tiền vốn 656.204 bảng 1 shilling 9 penny đã được đóng góp đầy đủ, và bằng một lần gọi góp vốn sau đó thêm 10% vào năm 1710, nhà ngân hàng lại nhận thêm được một số tiền là 501.448 bảng 12 shilling 11 penny. Do hai lần huy động thêm cổ phần, ngân hàng đã có tổng số vốn lên tới 5.559.995 bảng 14 shilling 8 penny.

Thực hiện lệnh của vua George I, nhà ngân hàng này mua lại các chứng khoán của công ty

Nam Hải lên tới số tiền là 4.000.000 bảng, và năm 1722, do có những đóng góp thêm vốn để mua số chứng khoán này, tổng số vốn của ngân hàng lại tăng thêm 3.400.000 bảng. Vào thời bấy giờ, ngân hàng này cho dân chúng vay 9.375.027 bảng 17 shilling 10,5 penny, nhưng tổng số vốn của nó chỉ có 8.959.995 bảng 14 shilling 8 penny. Chính vào dịp này, số tiền mà nhà ngân hàng cho dân chúng vay và do đó nhận được từ họ tiền lãi, lần đầu tiên vượt số vốn cổ phần, hay là số tiền mà theo đó ngân hàng phải trả tiền lãi cổ phần (cổ tức) cho các chủ sở hữu số vốn của ngân hàng; nói một cách khác, nhà ngân hàng bắt đầu có một số vốn không phải chia lãi, ngoài số vốn phải chia lãi. Và từ đó trở đi ngân hàng tiếp tục có một số vốn không chia lãi như vậy. Năm 1746, trong nhiều trường hợp, nhà ngân hàng đã cho dân chúng vay một số tiền tổng cộng là 11.686.800 bảng và số vốn phải chia lãi của nó đã được tăng lên, nhờ nhiều lần huy động vốn và các số tiền góp cổ phần, tới 10.780.000 bảng. Tình trạng của hai loại vốn này (không phải và phải chi lãi) vẫn

tiếp tục giữ nguyên như vậy. Thực hiện chỉ thị của vua George III, nhà ngân hàng đồng ý nộp cho chính phủ 110.000 bảng không có lãi hoặc không hoàn lại để đổi mới điều lệ của ngân hàng. Tuy vậy, số tiền này không làm thay đổi hai khoản tiền kia.

Tiền lãi cổ phần (cổ tức) của ngân hàng đã thay đổi tùy theo những biến động về lãi suất mà ngân hàng nhận được từ số tiền mà ngân hàng cho dân chúng vay cũng như tùy theo các hoàn cảnh khác. Lãi suất đã dần dần giảm từ 8 xuống 3%. Trong một vài năm qua, ngân hàng trả tiền lãi cổ phần là 5,5%.

Vậy, Ngân hàng nước Anh cũng ổn định chẳng khác gì chính phủ Anh. Những người cho ngân hàng vay tiền không phải chịu một sự thiệt hại nào mặc dù số tiền mà ngân hàng cho dân chúng vay có thể bị mất hay không đòi được. Không có một công ty ngân hàng nào khác ở Anh có thể được thành lập bằng một đạo luật của nghị viện. Ngân hàng này không những hoạt động như một ngân hàng thông thường mà còn như một phương tiện lớn trong tay nhà

nước. Nhà ngân hàng này nhận và trả phần lớn các số tiền trả hay trợ cấp hàng năm, nó lưu hành các hối phiếu của Bộ tài chính Anh và ứng trước cho chính phủ số tiền thuế đất và mạch nha mà thông thường chỉ được trả hết vài năm sau đó. Trong quá trình tiến hành các công việc giao dịch, vì để thực hiện được nhiệm vụ đối với dân chúng, cho nên ngân hàng đôi khi buộc phải phát hành quá mức số giấy bạc để đưa vào lưu thông. Nó cũng nhận thanh toán trước thời hạn các hối phiếu do các nhà buôn ký phát và hỗ trợ về mặt tín dụng nhiều nhà buôn lớn không những ở Anh mà còn ở Hamburg (Đức) và Hà Lan. Có một lần, người ta đã kể rằng, năm 1763, ngân hàng này đã cho vay, vì mục đích hỗ trợ, trong một tuần lễ khoảng 1.600.000 bảng, mà phần lớn bằng vàng nén.

Không phải bằng cách tăng số vốn trong nước mà bằng cách làm cho số vốn đó phần lớn được vận động có hiệu quả và sinh lợi mà Ngân hàng nước Anh đã tiến hành các công việc giao dịch tài chính đúng đắn để thúc đẩy nền công nghiệp trong nước. Phải nói rằng phần vốn mà

người buôn bán buộc phải giữ trong tay, không được sử dụng mà để đáp ứng các yêu cầu chi bất thường bằng tiền mặt, là một khoản tiền vốn chết chừng nào nó vẫn phải giữ lại để làm nhiệm vụ đó, và như thế phần vốn này chẳng sinh lợi cho bản thân nhà buôn hay cho đất nước. Nghiệp vụ ngân hàng đúng đắn đã giúp cho nhà buôn đó chuyển số vốn chết này thành vốn hoạt động sinh lợi, thành các nguyên vật liệu dùng để sản xuất, thành các công cụ lao động để làm ra của cải vật chất và thành lương thực, thực phẩm, tức là thành vốn đem lại lợi ích cho người đó và cho đất nước. Tiền vàng và tiền bạc lưu hành tại bất kỳ nước nào, và nhờ đó, sản phẩm của đất đai và lao động được lưu thông và phân phối tới tay người tiêu dùng, cũng chỉ là những vốn chết giống như tiền mặt giữ lại trong tay nhà buôn. Nó là một bộ phận tiền vốn rất quý giá của đất nước, nhưng không sản xuất ra được gì cho đất nước. Các nghiệp vụ ngân hàng sáng suốt và đúng đắn, bằng cách này thay thế phần lớn tiền vàng và tiền bạc bằng tiền giấy, đã giúp cho đất nước chuyển một

phần lớn số vốn chết này thành vốn sống và sinh lợi, tức là thành thứ vốn sinh sản ra một thứ gì đó có lợi cho đất nước. Tiền vàng và tiền bạc lưu hành ở bất kỳ nước nào có thể ví rất đúng với một con đường dùng để chuyên chở và mang đến chợ thóc lúa và các mặt hàng khác, nhưng bản thân con đường đó lại chẳng sản xuất ra thứ của cải gì cả. Nếu như nghiệp vụ ngân hàng, nếu có thể nói như vậy, có thể giúp tạo ra một con đường trên không, thì có thể biến phần lớn con đường trên mặt đất thành đồng lúa làm tăng thêm sản phẩm hàng năm của quốc gia. Song, cần phải nhận thức rõ ràng thương mại và công nghiệp, mặc dù có thể đẩy mạnh lên một chừng mực nào đó, cũng không thể hoàn toàn chắc chắn và đảm bảo, nếu cả hai đều treo trên đôi cánh thần kỳ của bạc giấy, mà không dựa vào mảnh đất vững chắc của vàng và bạc. Ngoài việc bị những điều chẳng may xảy ra do sự điều hành thiếu bản lĩnh cua những nhà lãnh đạo phụ trách việc lưu hành giấy bạc, cả thương mại và công nghiệp còn có thể vấp phải nhiều khó khăn trở ngại khác nữa mà tính thận

trọng và tài khéo léo của những người lãnh đạo phụ trách việc lưu hành giấy bạc cũng khó mà ngăn chặn nổi.

Trong một cuộc chiến tranh chẳng hạn, khi kẻ thù chiếm được thủ đô, và do đó chiếm được cái kho báu đảm bảo độ tin cậy của giấy bạc, thì ở nước mà toàn bộ việc buôn bán, trao đổi dựa vào giấy bạc chắc sẽ xảy ra nhiều sự lộn xộn hơn là ở nước mà ở đó phần lớn việc buôn bán dựa vào vàng và bạc. Khi công cụ thông thường của thương mại mất giá trị của nó, thì không thể tiến hành một sự buôn bán nào khác ngoài sự đổi chác hoặc cho vay nợ. Mọi thứ thuế thường thu bằng giấy bạc, mà vị tướng quân không thể trả lương cho quân đội của mình bằng thứ tiền giấy đó, và nhà nước cũng khó được phục hồi hơn so với khi phần lớn công việc lưu thông phân phối trước đó dựa vào vàng và bạc.

Một vị tướng, vì lo lắng muốn duy trì lãnh địa của mình trong tình trạng mà ông ta có thể bảo vệ được dễ dàng nhất, tất nhiên, phải để phòng không những chống lại việc phát hành quá mức bạc giấy vì nó làm lụn bại bản thân các nhà ngân

hàng phát hành nó, mà còn cần phải chống lại việc các nhà ngân hàng in ra quá nhiều giấy bạc để lưu hành nó trên khắp vùng đất dưới sự cai quản của vị tướng đó.

Việc lưu thông của mỗi nước có thể được coi như chia thành hai nhánh khác nhau: lưu thông giữa những người buôn bán với nhau và lưu thông giữa người buôn bán và người tiêu dùng. Mặc dù các đồng tiền bằng giấy hay bằng kim loại có thể được sử dụng trong loại lưu thông này hoặc loại lưu thông kia, song vì cả hai loại lưu thông đều được tiến hành song song, cùng một lúc, cho nên mỗi loại lưu thông đòi hỏi phải có một số dự trữ bằng tiền giấy hay tiền kim loại để tiến hành các công việc giao dịch, trao đổi. Giá trị hàng hóa được luân chuyển giữa các nhà buôn không bao giờ có thể vượt quá giá trị hàng hóa luân chuyển giữa những người buôn bán và người tiêu dùng, vì những gì mà nhà buôn mua cuối cùng vẫn là để bán cho người tiêu dùng. Sự luân chuyển hàng hóa giữa các nhà buôn, vì là bán sỉ, cho nên đòi hỏi phải có một số lượng tiền khá lớn cho mỗi lần giao dịch buôn bán. Ngược

lại, sự lưu thông hàng hóa giữa các nhà buôn và người tiêu dùng, vì thông thường là bán lẻ, nên chỉ đòi hỏi một số tiền rất nhỏ mà thôi, một shilling hoặc một nửa penny thường cũng đã đủ để mua bán. Nhưng những số tiền nhỏ được lưu hành nhanh hơn nhiều so với những số tiền lớn. Một shilling thay chủ sở hữu thường xuyên hơn đồng guinea, và đồng một nửa penny thường xuyên hơn đồng shilling. Do đó, mặc dù việc mua hàng của tất cả những người tiêu dùng có giá trị tiền tệ ngang với số hàng của tất cả những người buôn bán, các việc mua hàng đó thường được tiến hành với một số lượng tiền nhỏ hơn nhiều, những đồng tiền đó thường được quay vòng nhanh hơn với tư cách là phương tiện của nhiều lần mua bán.

Bạc giấy có thể được điều chỉnh hoặc chỉ để hạn chế trong việc luân chuyển giữa các nhà buôn với nhau hoặc để dùng rộng rãi trong phần lớn các công việc mua bán giữa nhà buôn và người tiêu dùng. Ở nơi nào giấy bạc lưu hành với trị giá không dưới 10 bảng, như ở London, thì giấy bạc chỉ hạn chế trong việc luân chuyển giữa

các nhà buôn mà thôi. Khi một tờ giấy bạc trị giá 10 bảng nằm trong tay một người tiêu dùng, người này thường phải đổi tờ giấy bạc lớn đó tại ngay cửa hàng đầu tiên nơi anh ta chỉ cần mua hàng với giá 5 shilling mà thôi, vì thế tờ giấy bạc 10 bảng đó thường lại trở về tay người buôn bán sau khi người tiêu dùng mới chỉ mua có 1/40 giá trị của tờ giấy bạc đó. Khi giấy bạc được phát hành với giá trị nhỏ hơn, chẳng hạn như tờ giấy bạc 20 shilling, lưu hành ở Scotland, thì bạc giấy thường xuyên được sử dụng trong phần lớn các công việc mua bán giữa nhà buôn và người tiêu dùng. Bạc giấy với trị giá nhỏ hơn nữa, như tờ giấy 10 và 5 shilling, thường tràn ngập thị trường trước khi một đạo luật của nghị viện Anh chấm dứt việc lưu hành các loại tiền giấy nhỏ này.

Trong các loại tiền tệ lưu hành ở Bắc Mỹ, bạc giấy thường được phát hành với trị giá rất nhỏ, như tờ 1 shilling chẳng hạn, và nó tràn ngập toàn bộ hệ thống lưu thông hàng hóa. Trong số các loại tiền giấy phát hành ở Yorkshire, người ta thấy có tờ bạc nhỏ tới 6 penny.

Ở nơi nào mà tiền giấy với trị giá rất nhỏ như vậy được phép lưu hành, nhiều người giàu có bậc trung cũng có thể và được khuyến khích trở thành chủ ngân hàng. Một người có một lệnh phiếu trị giá 5 bảng, hoặc thậm chí chỉ 20 shilling, chắc sẽ bị khước từ thanh toán, nhưng nếu người đó đưa ra một lệnh phiếu trị giá có 6 penny, thì chắc chắn người ta nhận ngay chẳng chút đắn đo gì. Nhưng nhiều lần phá sản của các chủ ngân hàng ít vốn liếng như vậy có thể gây ra nhiều phiền toái và đôi khi gây nên một tai họa lớn cho những người nghèo đã trót nhận những lệnh phiếu của họ trong quá trình trả tiền.

Có thể tốt hơn là không nên phát hành loại giấy bạc với trị giá nhỏ hơn 5 bảng ở bất kì nơi nào trong Vương quốc Anh. Chắc chắn khi đó giấy bạc chỉ lưu hành hạn chế trong phạm vi nhỏ giữa những nhà buôn, như hiện nay đang làm như vậy ở London mà ở đó không phát hành loại giấy bạc có trị giá dưới 10 bảng; loại giấy bạc có trị giá 5 bảng, mặc dù chỉ mua được một số hàng hóa bằng nửa giá trị loại giấy 10 bảng, cũng được mọi người coi trọng và ít khi được

tiêu hết ngay một lúc như loại giấy 10 bảng ở London vậy.

Cần phải nhận thấy rằng ở nơi nào mà tiền giấy chỉ lưu hành giữa các nhà buôn với nhau mà thôi, như ở London chẳng hạn, nơi đó luôn luôn có nhiều tiền vàng và tiền bạc đúc dùng trong lưu thông hàng hóa. Ở nơi nào mà tiền giấy được lưu hành rộng rãi trong cả nước giữa các nhà buôn và người tiêu dùng, như ở xứ Scotland và còn nhiều hơn ở Bắc Mỹ, nơi đó tiền vàng và tiền bạc thường hoàn toàn không thấy xuất hiện trong lưu thông, và như vậy các công việc giao dịch buôn bán thông thường trong nước được tiến hành thông qua tiền giấy. Việc không phát hành các loại giấy bạc trị giá 10 và 5 shilling một phần nào làm giảm nhẹ sự khan hiếm vàng và bạc ở xứ Scotland, và nếu loại bỏ không sử dụng loại tiền giấy 20 shilling thì chắc còn làm giảm nhẹ hơn vấn đề khan hiếm nay. Các đồng kim loại đó thấy xuất hiện với số lượng ngày càng nhiều ở Châu Mỹ từ khi loại bỏ khỏi lưu thông một vài loại tiền giấy. Tất nhiên, tiền kim loại thường được sử dụng rất rộng rãi và có

rất nhiều trên thị trường trước khi phát hành các loại tiền giấy đó.

Mặc dù tốt hơn là chỉ nên hạn chế tiền giấy trong lưu thông giữa các nhà buôn với nhau, thế nhưng, các nhà ngân hàng vẫn có thể giúp đỡ về mặt tài chính cho công thương nghiệp với mức độ gần như họ đã từng làm trước kia, khi tiền giấy chiếm lĩnh hầu như toàn bộ khâu lưu thông. Tiền mặt, mà nhà buôn buộc phải trữ sẵn trong nhà để đáp ứng yêu cầu chi bất thường, cũng để dùng cho việc luân chuyển giữa ông ta với các nhà buôn khác mà ông ta mua hàng hóa của họ. Nhà buôn này không có lý do gì để giữ tiền mặt ở nhà mình để giao dịch với những người tiêu dùng là những khách hàng của ông ta và thường mang tiền mặt cho ông, chứ không phải lấy đi số tiền mặt của ông ta. Mặc dù tiền giấy không được phép phát hành nhiều hơn số lượng chỉ vừa đủ cho việc lưu thông trong phạm vi nhỏ hẹp giữa những nhà buôn với nhau, thế nhưng, một phần bằng cách thanh toán trước thời hạn các hối phiếu thật và một phần bằng cách cho vay dựa vào các tài khoản tiền mặt, các

chủ ngân hàng có thể còn có khả năng làm giảm nhẹ sự cần thiết của phần lớn các nhà buôn phải giữ lại bên mình một khoản tiền vốn đáng kể không được sử dụng, bằng tiền mặt để đáp ứng các yêu cầu thanh toán bất thường. Các chủ ngân hàng còn có khả năng giúp đỡ trong phạm vi cho phép và đúng mực các nhà buôn thuộc tất cả các ngành.

Hạn chế các tư nhân nhận các lệnh phiếu của một chủ ngân hàng để trả tiền dù cho số tiền đó lớn hay nhỏ, khi các tư nhân đó sẵn sàng nhận lệnh phiếu, hoặc hạn chế một chủ ngân hàng phát hành các phiếu đó, khi tất cả những người xung quanh đều sẵn sàng chấp nhận các phiếu đó, là một sự vi phạm rõ ràng đối với quyền tự do chính đáng mà luật pháp tự nó không được xâm phạm mà chỉ được phép ủng hộ. Những luật lệ như đã được ghi nhận ở trên, không chút nghi ngờ nữa, về một vài mặt nào đó có thể vi phạm quyền tự do đương nhiên của con người. Nhưng việc sử dụng quyền tự do đương nhiên đó của một số ít cá nhân có thể gây nguy hại cho nền an ninh của toàn thể xã hội và cần phải

được hạn chế bởi pháp luật của tất cả các chính phủ, dù là chính phủ tự do hay là chính phủ chuyên chế nhất.

Mọi thứ tiền giấy của ngân hàng do những người có uy tín đặc biệt phát hành, được trả ngay khi có yêu cầu, mà không có một điều kiện nào kèm theo, thì có giá trị như tiền vàng và tiền bạc, vì tiền giấy đó được đổi thành tiền vàng và tiền bạc bất cứ lúc nào. Giấy bạc đó nếu dùng để mua hoặc bán bất kỳ thứ đồ vật, hàng hóa gì, đều được tính với một giá trị tương đương với vàng và bạc.

Khi tăng số lượng tiền giấy và vì thế giảm giá trị của toàn bộ số tiền đang lưu hành, thì tất nhiên giá tiền của các mặt hàng nhất định tăng lên. Nhưng vì số lượng vàng và bạc lấy đi từ số tiền tệ lưu hành, luôn luôn bằng với số lượng tiền giấy cộng thêm vào số lượng tiền đang lưu hành, cho nên tiền giấy không nhất thiết làm tăng số lượng của toàn bộ số tiền đang lưu hành. Từ đầu thế kỷ trước đến nay, các loại lương thực, thực phẩm ở Scotland không bao giờ rẻ hơn so với năm 1759, mặc dù do lưu hành các loại giấy

bạc 10 và 5 shilling, lúc đó ở trong nước tiền giấy nhiều hơn so với hiện nay. Tỷ lệ giữa giá lương thực, thực phầm ở Scotland và ở Anh hiện nay vẫn giống như trước khi thành lập ồ ạt các công ty ngân hàng ở Scotland.

Ngũ cốc, trong đa số trường hợp, ở Anh cũng hoàn toàn rẻ như ở Pháp, mặc dù ở Anh phát hành rất nhiều tiền giấy, ở Pháp thì tiền giấy rất hiếm thấy. Năm 1751 và 1752 khi ông Hume cho đăng các bài diễn văn chính trị của ông, và chẳng bao lâu sau khi phát hành ồ ạt tiền giấy ở Scotland, giá lương thực, thực phẩm đã tăng lên đáng kế, có lẽ là do nguyên nhân mùa màng xấu, chứ không phải do phát hành quá nhiều tiền giấy.

Thực ra tình hình lẽ ra đã khác hẳn nếu tiền giấy bao gồm các lệnh phiếu mà việc trả tiền ngay cho chúng dựa vào thiện chí của người phát hành hoặc dựa vào một điều kiện mà người có phiếu không có thẩm quyền thực hiện, hoặc việc trả tiền đó chỉ thực hiện được sau một số năm nhất định nào đó, trong khi đó lại không được lãi. Loại tiền giấy như vậy, tất nhiên, lẽ ra

đã giảm giá nhiều hay ít thấp hơn giá trị của vàng và bạc, tùy theo mức khó khăn hay không chắc chắn nhiều hay ít trong việc trả tiền ngay, hoặc tùy theo thời gian dài hay ngắn có thể đòi được trả tiền.

Vài năm trước đây, các công ty ngân hàng xứ Scotland đã thực hiện việc ghi vào các phiếu trả tiền một điều khoản mà họ gọi là quyền lựa chọn. Theo điều khoản về quyền lựa chọn này, các nhà ngân hàng hứa sẽ trả tiền cho người cầm phiếu hoặc ngay khi phiếu được xuất trình hoặc, theo sự lựa chọn của các vị giám đốc ngân hàng, sẽ trả sau sáu tháng kể từ ngày xuất trình phiếu, cùng với lãi suất theo pháp định trong thời hạn sáu tháng đó.

Các giám đốc một vài nhà ngân hàng đôi khi lợi dụng điều khoản về quyền lựa chọn này, và đôi khi còn đe dọa những người xuất trình đòi được thanh toán một số phiếu đáng kể bằng vàng và bạc, rằng họ sẽ thực hiện điều khoản về quyền lựa chọn, nếu như người cầm phiếu không chịu từ bỏ một phần yêu sách của mình. Các lệnh phiếu của các công ty ngân hàng đó cấu

thành phần lớn số lượng tiền tệ lưu hành ở Scotland. Vì không chắc chắn về việc trả tiền cho các lệnh phiếu, cho nên giá trị các phiếu thường thấp hơn giá trị của tiền vàng và tiền bạc. Trong thời gian tiếp tục sự lạm dụng này (được thịnh hành chủ yếu trong những năm 1762, 1763 và 1764), trong khi hối đoái giữa London và Carlisle là ngang giá, thì hối đoái giữa London và Dumfries đôi khi có sự chênh lệnh về giá tới 4% bất lợi cho Dumfries, mặc dù thành phố này cách Carlisle không tới 30 dặm Anh.

Nhưng tại Carlisle, các hối phiếu được trả bằng tiền vàng và tiền bạc, trong khi tại Dumfries thì chỉ được trả bằng giấy bạc của ngân hàng Scotland, và do sự không chắc chắn của giấy bạc có thể đổi lấy tiền vàng và tiền bạc mà giấy bạc bị giảm giá mất 4% so với giá các đồng tiền vàng và tiền bạc.

Đạo luật của nghị viện hủy bỏ việc phát hành loại tiền giấy 10 và 5 shilling đã đồng thời bãi bỏ điều khoản về quyền lựa chọn này, do đó đã khôi phục sự hối đoái giữa Anh và Scotland trở

lại tỷ suất tự nhiên của nó, hoặc trở lại tỷ suất mà việc buôn bán và chuyển tiền giữa hai nước quy định.

Trong các loại tiền giấy lưu hành ở Yorkshire, việc chi trả một số tiền quá nhỏ như 6 penny đôi khi phụ thuộc vào điều kiện là những người có phiếu phải mang đủ số tiền phụ lại của một guinea cho người phát hành phiếu, một điều kiện mà các người có phiếu thường khó thực hiện, và điều kiện đó đã làm giảm giá trị tiền giấy xuống thấp hơn giá trị của tiền vàng và tiền bạc. Vì thế, một đạo luật của nghị viện đã tuyên bố là các điều khoản như vậy là bất hợp pháp và hủy bỏ, cũng giống như ở Scotland, tất cả các lệnh phiếu (phải thanh toán cho người cầm phiếu) trị giá dưới 20 shilling.

Các loại tiền giấy ở Bắc Mỹ không phải giấy bạc của ngân hàng phải thanh toán cho người cầm giấy bạc theo yêu cầu, mà là một loại phiếu của chính phủ mà chỉ được đòi hỏi thanh toán sau ngày phát hành một vài năm; và mặc dù các chính phủ thuộc địa không trả lãi cho người cầm phiếu, họ đã tuyên bố loại phiếu đó là một

phương tiện thanh toán pháp định theo đúng giá trị trong phiếu đó. Nhưng trong điều kiện an ninh tốt ở thuộc địa, phía 100 bảng phải thanh toán, chẳng hạn, 15 năm sau khi phát hành tại một nước, mà tiền lãi được quy định là 6%, chỉ có giá hơn 40 bảng tiền mặt một ít thôi. Buộc một người cho vay phải chấp nhận số tiền này như là đã trả đầy đủ số tiền nợ là 100 bảng là một hành động bất công ghê gớm, vì ít khi chính phủ của bất kỳ nước nào khác tự cho mình là một nước tự do lại tìm cách làm như vậy. Điều này cho thấy rõ một kế hoạch mà các con nợ có tính lừa lọc đã tiến hành để lừa bịp chủ nợ, như Tiến sĩ Douglas đã đảm bảo với chúng tôi là như vậy ngay từ lúc đầu. Chính phủ Pennsylvania có tham vọng ngay từ khi phát hành tiền giấy lần đầu tiên năm 1722 là làm cho tiền giấy có giá trị tương đương với vàng và bạc bằng cách ban bố một đạo luật quy định các hình phạt đối với những ai bán hàng với giá khác, khi lấy tiền giấy so với khi họ bán hàng lấy tiền vàng và tiền bạc, một luật lệ cũng rất chuyên chế nhưng mang lại ít hiệu quả so với ý

muốn và tham vọng lúc đầu. Một đạo luật thực định có thể làm cho một shilling trở thành một đồng tiền pháp định thay cho một guinea, vì luật đó có thể hướng các tòa án miễn tố cho con nợ đã đề nghị thanh toán như thế. Nhưng không có một đạo luật thực định nào có thể buộc một người bán hàng hóa đang được tự do muốn bán hay không theo ý mình lại phải nhận một shilling tương đương với một guinea trong giá của hàng hóa. Bất chấp những quy định loại này, trong quá trình trao đổi với nước Anh, 100 bảng sterling được coi như có giá trị bằng 130 bảng tại một vài thuộc địa, và tại nhiều thuộc địa khác thì bằng 1100 bảng tiền giấy. Sự khác nhau về giá trị này xuất phát từ sự khác nhau về số lượng tiền giấy phát hành tại các thuộc địa khác nhau và về thời hạn thanh toán và hoàn trả tiền.

Vì vậy, không có luật nào có thể công bằng hơn là đạo luật của nghị viện mà đã tuyên bố là không có loại tiền giấy nào phát hành ở thuộc địa trong thời gian tới sẽ là đồng tiền pháp định dùng trong thanh toán, mặc dù dân chúng ở đây

kêu ca rất phi lý về đạo luật này.

Pennsylvania luôn luôn tỏ ra đúng mực hơn trong việc phát hành tiền giấy so với bất kỳ thuộc địa nào khác. Do đó, các loại tiền giấy phát hành ở đây đã được mọi người tôn trọng và không bao giờ hạ tiền giấy xuống thấp hơn giá trị của tiền vàng và tiền bạc, mà đã lưu hành ở thuộc địa này trước lần phát hành đầu tiên các loại tiền giấy. Trước lần phát hành tiền giấy này, thuộc địa này đã nâng mệnh giá của các đồng kim loại đúc của nó và thông qua một đạo luật của quốc hội, tuyên bố là đồng 5 shilling sterling có giá trị bằng 6 shilling và 3 penny và về sau bằng 6 shilling 8 penny ở thuộc địa này. Vì vậy, một bảng tiền kim loại ở thuộc địa lại trị giá thấp hơn 30% so với đồng bảng sterling, và khi loại tiền đó chuyển thành tiền giấy, nó ít khi hạ thấp hơn giá trị đó trên 30%. Ý định nâng cao mệnh giá của tiền kim loại là để ngăn ngừa xuất khẩu vàng bạc, bằng cách làm cho cùng một lượng các kim loại này ở thuộc địa có giá trị hơn ở mẫu quốc. Tuy thế, người ta thấy rằng giá các loại hàng hóa nhập từ mẫu quốc tăng lên

đúng như tỷ lệ tăng mệnh giá của tiền kim loại, và vì thế vàng và bạc được xuất khẩu nhanh như mọi khi.

Vì tiền giấy của mỗi thuộc địa nhận được trong quá trình nộp thuế ở các tỉnh được tính đúng theo giá trị đầy đủ như khi phát hành cho nên số tiền này có một ít giá trị phụ thêm. Giá trị phụ thêm này nhiều hay ít phụ thuộc vào số lượng tiền giấy đã được phát hành vượt quá nhiều hay ít so với số tiền có thể được dùng vào việc nộp thuế của một thuộc địa nhất định đã phát hành tiền giấy. Ở tất cả các thuộc địa, số tiền giấy phát hành đều vượt quá xa so với số tiền được sử dụng vào công việc này.

Một hoàng thân trị vì một lãnh địa có thể ban hành luật lệ quy định rằng một tỷ lệ nào đó tiền thu thuế cho ông có thể được nộp bằng một loại tiền giấy nào đó (bạc giấy hoặc séc, hối phiếu, lệnh phiếu và các loại chứng từ khác) và vì thế đã mang lại một giá trị nào đó cho loại tiền giấy này, mặc dù thời hạn cuối cùng phải trả hết là tùy thuộc hoàn toàn vào ý muốn cua vị hoàng thân đó. Nếu nhà ngân hàng phát hành tiền

giấy này chú trọng giữ cho số lượng của loại tiền giấy luôn luôn có phần nào ở dưới mức có thể được sử dụng dễ dàng theo cách này, thì nhu cầu về loại tiền giấy này có thể làm cho ngân hàng có thêm khoản tiền lời hoặc bán ở thị trường được giá cao hơn là số lượng tiền trị giá bằng vàng hay bạc ghi trong tiền giấy đó khi phát hành. Một số người coi đó là một thứ tiền lãi do đổi tiền của ngân hàng Amsterdam hoặc coi đó là sự ưu việt của tiền ngân hàng đối với tiền thường dùng, mặc dù thứ tiền ngân hàng này không thể rút ra khỏi ngân hàng theo ý muốn của chủ sở hữu. Phần lớn các hối phiếu của nước ngoài đều phải trả bằng tiền ngân hàng, tức là bằng cách chuyển tiền qua sổ sách của ngân hàng, và các giám đốc ngân hàng luôn luôn chú trọng giữ cho toàn bộ số tiền ngân hàng ở dưới mức mà cách trả này cần đến. Việc thanh toán tiền như thế làm cho tiền ngân hàng bán ra với một khoản tiền lời hoặc có một khoản chênh lệch giữa hai loại tiền khoảng 4 hay 5% vượt quá số tiền danh nghĩa bằng tiền vàng và tiền bạc lưu hành trong nước. Việc thanh toán

này của ngân hàng Amsterdam, tuy thế, phần lớn cũng chỉ là ảo tưởng mà thôi.

Tiền giấy bị xuống giá dưới mức của tiền vàng và tiền bạc, do đó không làm hạ giá trị của các đồng kim loại đó hoặc không gây nên một sự trao đổi không ngang giá giữa tiền và hàng. Tỷ lệ giữa giá trị vàng bạc và giá trị hàng hóa bất cứ loại nào khác tùy thuộc không phải vào tính chất hay số lượng của một loại tiền giấy riêng biệt nào đang lưu hành ở một nước nào đó, mà phụ thuộc vào trữ lượng nhiều hay ít của các mỏ mà trong một thời gian nhất định đang cung cấp những kim loại đó cho thị trường rộng lớn của thế giới thương mại. Nó phụ thuộc vào tỷ lệ giữa lượng lao động cần thiết để khai thác một lượng vàng hoặc bạc và lượng lao động cần thiết để làm ra một lượng hàng hóa tương đương.

Nếu các chủ ngân hàng không được phát hành tiền giấy lưu hành, hoặc các chi phiếu phải thanh toán cho người mang, ít hơn một số tiền nào đó, và nếu họ buộc phải trả ngay một cách vô điều kiện các chi phiếu ngân hàng đó ngay sau khi xuất trình để xin thanh toán, thì

ngành kinh doanh ngân hàng có thể phải được hoàn toàn tự do về mọi mặt để đảm bảo sự an toàn cho mọi người. Phải thừa nhận rằng việc mở nhiều công ty ngân hàng ở cả hai phần thuộc liên hiệp Anh vừa qua là một sự kiện gây nên sự hoảng loạn trong nhiều người, nhưng thực ra không làm giảm đi chút nào mà còn làm tăng thêm sự an toàn, chắc chắn cho dân chúng. Do việc mở rộng dịch vụ ngân hàng cho nên giám đốc các công ty đó lại càng phải thận trọng trong công việc điều khiển, quản lý và không dám mở rộng phát hành tiền tệ quá mức quỹ hiện kim có trong tay cho phép. Họ lại còn phải đối phó với những hành vi xấu mà sự cạnh tranh giữa nhiều nhà ngân hàng có thể gây ra cho họ. Việc mở rộng các công ty ngân hàng hạn chế hoạt động của mỗi công ty trong một phạm vi hẹp và giảm số chi phiếu lưu hành của mỗi ngân hàng xuống một số lượng nhỏ hơn. Do chia toàn bộ khâu lưu thông tiền tệ thành nhiều bộ phận chịu trách nhiệm, cho nên khi một công ty bị thất bại trong việc kinh doanh, một việc hoàn toàn có thể xảy ra trong quá trình hoạt động của

công ty đó, thì hậu quả cũng không quá nghiêm trọng đối với lợi ích chung của dân chúng. Tự do cạnh tranh đã buộc các chủ ngân hàng phải cư xử tốt trong các công việc giao dịch với khách hàng, nếu không sẽ bị các đối thủ của họ thu hút mất khách hàng. Nói chung nếu muốn bất kỳ một ngành thương mại nào hoặc bất kỳ một sự phân công lao động nào mang lại lợi ích cho dân chúng, thì sự cạnh tranh phải được tự do hơn và phổ biến hơn, và tất yếu sẽ luôn luôn phải như vậy.

Chương III
TÍCH LŨY TƯ BẢN HAY LAO ĐỘNG SẢN XUẤT VÀ LAO ĐỘNG PHI SẢN XUẤT



Có một loại lao động làm tăng thêm giá trị của đồ vật mà nó tác động đến, nhưng có một loại lao động khác lại chẳng có tác động như vậy. Loại lao động thứ nhất, do nó sản sinh ra giá trị, cho nên gọi là lao động sản xuất; loại thứ hai gọi là lao động phi sản xuất (1). Vậy, lao động của một người sản xuất chế tạo thường làm tăng thêm giá trị cho các nguyên vật liệu mà họ sử dụng để gia công chế biến, lao động đó nuôi sống họ và mang lại lợi nhuận cho người chủ thuê mướn họ. Trái lại, lao động của người đầy tớ không

mang lại giá trị nào cả.

Mặc dù người sản xuất, chế tạo được chủ ứng trước cho tiền công để sinh sống, trên thực tế, anh ta chẳng gây tốn kém gì cho chủ, vì người này lấy lại giá trị tiền công cùng với lợi nhuận bằng cách tăng thêm giá trị của đồ vật mà lao động của anh ta tác động đến. Nhưng số tiền công bỏ ra để nuôi người đầy tớ thì không bao giờ lấy lại được.

1. Một vài tác giả người Pháp có kiến thức rộng đã sử dụng các từ ngữ đó với một nghĩa khác. Trong chương cuối cùng của quyển 4, tôi sẽ giải thích là nghĩa mà họ dùng là không đúng chỗ.

Một người làm giàu bằng việc thuê mướn rất nhiều người sản xuất, chế tạo; ông ta sẽ trở nên nghèo nếu thuê mướn quá nhiều đầy tớ. Song, lao động của người đầy tớ cũng có giá trị của nó và cũng xứng đáng nhận tiền công như những người sản xuất, chế tạo. Nhưng phải thừa nhận là những người này sản xuất, chế tạo ra những hàng hóa mang bán lấy tiền, và các mặt hàng mà họ làm ra còn được sử dụng ít nhất là một

thời gian nào đó sau khi lao động của họ đã hoàn thành sản phẩm.

Có thể nói hàng hóa là một lượng lao động nhất định được cất giữ lại để sử dụng khi cần thiết vào một dịp nào khác. Hàng hóa, hay là giá của hàng hóa cũng vậy, về sau này khi cần thiết có thể đổi lấy được một lượng lao động tương đương với lượng lao động đã làm ra mặt hàng đó. Trái lại, lao động của người đầy tớ không được thể hiện cụ thể trong một đồ vật hoặc một thứ hàng hóa nào đó có thể bán được. Sự phục vụ hay hầu hạ của người đầy tớ thường hoàn toàn biến mất ngay sau khi anh ta hoàn thành công việc và ít khi để lại một dấu vết hay giá trị nào mà người ta có thể sử dụng để đổi lấy một lượng lao động tương đương.

Lao động của một vài tầng lớp người đáng kính trọng nhất cũng chẳng khác gì lao động của những người đầy tớ, vì nó không được thể hiện trong một đồ vật lâu bền hay một thứ hàng hóa có thể đem bán được, có thể còn được sử dụng sau khi kết thúc quá trình lao động và về sau có thể đổi lấy một lượng lao động tương

đương.

Ví dụ, ông vua với các quần thần phụ trách công lý và quốc phòng, cai quản toàn bộ lục quân và hải quân, đều là những người phi sản xuất. Họ là những công bộc của nhân dân và được trả lương để sinh sống bằng một phần sản phẩm lao động hàng năm của những người khác. Những công việc mà họ làm, dù cho đáng kính trọng, có ích lợi và cần thiết đến thế nào đi nữa, thì cũng chẳng sản xuất ra bất kỳ thứ gì mà về sau có thể bán đi để mua lại một lượng lao động tương đương. Công việc bảo vệ nền an ninh và quốc phòng của khối liên hiệp Anh trong năm nay không thể để dành để thay thế những công việc tương tự cho năm tới.

Trong cùng một tầng lớp có cả những nghề quan trọng nhất và một vài nghề phù phiếm: các thầy tu, luật sư, bác sĩ, văn sĩ thuộc đủ các loại, vận động viên, cầu thủ, hề, nhạc sĩ, ca sĩ, vũ nữ v.v… Lao động của những người tầm thường nhất trong số này có một giá trị nào đó được điều chỉnh bằng các nguyên tắc đã được sử dụng để điều chỉnh giá trị của mỗi loại lao động khác,

còn lao động của các người cao quý và có ích nhất không sản xuất ra được cái gì để về sau có thể mua hay đổi lấy được một lượng lao động tương đương. Giống như những lời nói của diễn viên, bài diễn thuyết của nhà hùng biện hoặc giai điệu của nhạc sĩ, sản phẩm của tất cả những người đó đều biến mất ngay sau khi họ phát biểu hoặc chơi đàn.

Những người lao động sản xuất và phi sản xuất, và cả những người ăn không ngồi rồi đều được nuôi sống bằng sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động trong nước. Sản phẩm đó, dù cho số lượng nhiều đến đâu đi chăng nữa, cũng không bao giờ vô tận, mà có những giới hạn nào đó. Do đó, tùy theo tỷ lệ sản phẩm dùng cho những người lao động phi sản xuất trong một năm nào đó ít hay nhiều mà phần sản phẩm còn lại cho người sản xuất sẽ nhiều hay ít, do đó sản lượng của năm sau sẽ nhiều hơn hay ít hơn; còn tổng sản lượng hàng năm, nếu chúng ta loại trừ những sản phẩm bất thường của đất đai, sẽ là kết quả của lao động sản xuất.

Mặc dù tổng sản phẩm hàng năm của đất đai

và lao động tại mỗi nước cuối cùng cũng được dùng để cung cấp cho mọi nhu cầu tiêu dùng của toàn dân và để đem lại cho mỗi người một khoản thu nhập nhất định, tổng sản phẩm đó, khi lúc đầu được lấy ra từ đất hoặc từ bàn tay của người lao động sản xuất, tất nhiên được phân chia thành hai phần. Một trong hai phần đó (thường là phần lớn nhất) trước hết dùng để hoàn lại số tiền vốn, phần khác tạo thành thu nhập của chủ sở hữu vốn (lợi nhuận của vốn) hoặc là thu nhập của điền chủ (tiền thuê đất). Như vậy, một phần sản phẩm của đất hoàn lại vốn của người chủ trại, một phần trả tiền lời cho ông ta và tiền thuê đất cho điền chủ, tức là phần này vừa tạo thành thu nhập cho người có vốn, vừa tạo thành thu nhập cho điền chủ. Về sản phẩm của một nhà máy chế tạo lớn cũng vậy, một phần, và là phần lớn nhất, được dành để hoàn lại số tiền vốn bỏ ra của người kinh doanh và phần kia dùng để trả lợi nhuận cho nhà kinh doanh đó, và như vậy cũng là tiền thu nhập của người có vốn.

Phần sản phẩm hàng năm của đất đai và lao

động tại bất cứ nước nào dùng để hoàn lại số tiền vốn thì chỉ được sử dụng trực tiếp vào việc nuôi sống những người lao động sản xuất. Nó chỉ dùng để trả tiền công cho họ. Phần sản phẩm hàng năm mà trực tiếp tạo thành thu nhập, dưới dạng lợi nhuận hay tiền thuê đất, có thể dành để nuôi sống mọi người, không phân biệt người sản xuất hay phi sản xuất.

Bất cứ số tiền nào mà một người sử dụng vào sản xuất kinh doanh, người đó tất nhiên trông chờ là số tiền vốn đó phải mang lại lợi nhuận cho mình. Người đó sử dụng số tiền vốn đó chỉ để trả công cho người lao động sản xuất, và sau khi phục vụ cho người đó với chức năng của tiền vốn, số tiền ấy còn phải mang lại thu nhập cho người lao động sản xuất nữa. Khi nào người chủ tiền vốn này sử dụng một phần số tiền vốn đó vào việc nuôi sống những người phi sản xuất thuộc bất kỳ loại nào, thì phần tiền đó ngay từ lúc đó bị rút ra khỏi số tiền vốn kinh doanh của ông ta và đưa vào số tiền vốn dành cho tiêu dùng trước mắt.

Số lao động phi sản xuất và những người ăn

không ngồi rồi đều được nuôi dưỡng bằng thu nhập, trước hết bằng một phần sản phẩm hàng năm mà lúc đầu dành làm tiền thu nhập cho một số người (dưới dạng tiền thuê đất hay lợi nhuận của số tiền vốn bỏ ra) hoặc sau đó, bằng một phần sản phẩm hàng năm, mặc dù lúc đầu là để dành cho việc hoàn lại số vốn bỏ ra và chỉ để trả công cho những người lao động sản xuất mà thôi, song, khi phần đó vào tay của người có vốn mà họ thấy là quá ư thừa thãi để đảm bảo mức sống cho chính họ, thì phần tiền dư thừa đó có thể được dùng để trả công cho bất kể ai, dù là lao động sản xuất hay lao động phi sản xuất. Như vậy, không phải chỉ địa chủ hay nhà buôn giàu có, mà cả người lao động bình thường, nếu như tiền lương của người đó cao và dư thừa, đều có thể mướn một đầy tớ, người đó có thể thỉnh thoảng đi xem hát, xem múa rối, và do đó đóng góp một phần vào việc nuôi sống một loạt những người lao động phi sản xuất, hoặc người đó có thể phải đóng một khoản tiền thuế nào đó, và như vậy lại đóng góp vào việc trả lương cho một tầng lớp người có chức vụ đáng kính khác

đang làm các công việc phi sản xuất. Tuy nhiên, không có phần nào trong số sản phẩm hàng năm mà lúc ban đầu để dành cho việc hoàn lại số tiền vốn, lại được sử dụng để trả công cho người lao động phi sản xuất. Người thợ chắc đã kiếm được tiền công bằng công việc đã làm trước khi anh ta có thể sử dụng một phần số tiền công đó vào một việc gì khác. Ngay cả phần tiền công này cũng không nhiều lắm đâu vì người lao động sản xuất ít khi có được nhiều tiền dư thừa từ phần thu nhập của mình. Tuy nhiên, thường thường họ cũng có một số tiền dư thừa. Tuy khoản thuế của mỗi người không lớn, nhưng số người đông của họ làm cho phần đóng góp chung của họ trở nên đáng kể. Tiền thuê đất và lợi nhuận của tiền vốn, vì thế, bất kỳ ở đâu vẫn là những người chính cung cấp tiền sinh sống cho người lao động phi sản xuất. Hai thứ tiền nói trên là hai loại thu nhập mà người chủ sở hữu nói chung có thể để dành được khá nhiều. Với số tiền dư đó, họ có thể thuê mướn cả lao động sản xuất lẫn lao động phi sản xuất. Tuy nhiên, họ ưu tiên thuê loại lao động phi sản xuất

hơn. Một lãnh chúa thường thường nuôi người ăn không ngồi rồi nhiều hơn số người lao động. Một người buôn bán giàu có, mặc dù ông ta chỉ dùng số tiền vốn để thuê mướn những người lao động sản xuất, nhưng với số tiền thu nhập của mình ông này thường nuôi những loại người giống như của vị lãnh chúa.

Do đó, tỷ lệ giữa số người lao động sản xuất và số người phi sản xuất tại mỗi nước tùy thuộc rất nhiều vào tỷ lệ giữa phần sản phẩm hàng năm, thu được từ đất đai hay từ bàn tay của người lao động sản xuất, được dành để hoàn lại số tiền vốn và phần sản phẩm dùng để tạo thành nguồn thu nhập dưới dạng tiền thuê đất hay lợi nhuận. Tỷ lệ này rất khác nhau giữa nước giàu và nước nghèo.

Như vậy, hiện nay tại những nước giàu có thuộc Châu Âu, một phần lớn, thường là phần lớn nhất, các sản phẩm của đất đai được dùng để hoàn lại tiền vốn của người giàu và của chủ trại hoạt động độc lập; phần còn lại dùng để trả tiền lợi nhuận và tiền thuê đất cho điền chủ. Nhưng vào thời xưa, khi chính quyền phong

kiến còn đang ngự trị, một phần rất nhỏ các sản phẩm thu được đã đủ để hoàn lại số tiền vốn dùng vào công việc trồng trọt. Số tiền vốn này chỉ gồm có một số ít súc vật được nuôi bằng cây cỏ mọc tự nhiên trên đồng cỏ hoang dại. Các súc vật đó nói chung cũng thuộc về người chủ đất và được người này ứng trước cho người thuê đất. Tất cả phần còn lại của các sản phẩm thu hoạch được từ đất cũng thuộc về điền chủ dưới dạng tiền thuê đất của ông ta hoặc tiền lợi nhuận trả cho số tiền vốn nhỏ nhoi này. Những người sử dụng đất của địa chủ thường là những nông nô mà cả con người và các đồ đạc của họ cũng là tài sản riêng của địa chủ. Những người sử dụng ruộng đất của địa chủ nếu không phải là nông nô, thì cũng là tá điền. Mặc dù số tô mà họ nộp cho địa chủ nhiều khi không nhiều về mặt danh nghĩa, nhưng trên thực tế lại gần bằng toàn bộ sản phẩm của ruộng đất. Vị lãnh chúa bất cứ lúc nào cũng có quyền bắt họ làm việc trong thời bình và buộc họ phải làm lính khi có chiến tranh. Mặc dù họ ở xa lâu đài của lãnh chúa, họ vẫn bị phụ thuộc vào vị chúa tể này chẳng khác

gì những nô bộc ở ngay tại trong lâu đài. Vị lãnh chúa có toàn quyền sử dụng toàn bộ sản phẩm thu hoạch từ ruộng đất và sức lao động cũng như công phục dịch của những người mà vị chúa tể đó nuôi. Trong tình trạng hiện nay ở Châu Âu, phần được chia của địa chủ ít khi vượt quá 1/3 và đôi khi không đến 1/4 tổng số sản phẩm thu hoạch được từ ruộng đất. Song, tiền thuê ruộng đất ở những vùng đất phì nhiêu đã tăng lên gấp ba hoặc gấp bốn lần so với thời gian xa xưa, và vì thế số 1/3 hay 1/4 sản phẩm hàng năm nộp cho địa chủ lại lớn hơn gấp 3 hoặc 4 lần so với trước.

Trong quá trình cải tạo ruộng đất, tiền thuê tuy tăng lên theo mức độ, nhưng lại giảm xuống theo tỷ lệ đối với sản phẩm thu hoạch được từ ruộng đất.

Tại các nước giàu có ở Châu Âu, những số vốn lớn được dùng vào thương nghiệp và công nghiệp chế tạo. Trong thời xa xưa, việc buôn bán còn nhỏ nhoi, và hơn nữa, chỉ có một số ít công việc thủ công mỹ nghệ được tiến hành tại gia đình, vì thế không đòi hỏi những số vốn lớn. Tuy

nhiên, buôn bán nhỏ nhoi và thủ công mỹ nghệ gia đình ít ỏi đã mang lại những khoản lợi nhuận lớn. Lãi suất ở bất kỳ nơi nào cũng không dưới 10%, và lợi nhuận thu được từ những số tiền vốn vay với lãi suất như vậy tất phải đủ để trả tiền lãi. Ngày nay, ở những nơi sầm uất ở Châu Âu, lãi suất không ở đâu cao hơn 6% và ở những nơi sầm uất nhất thì lãi suất lại tụt xuống còn có 4, 3 và 2% mà thôi. Phần thu nhập do lợi nhuận của tiền vốn mang lại ở nước giàu lớn hơn nhiều so với nước nghèo, sở dĩ như vậy là vì số tiền vốn sử dụng lớn hơn nhiều, tuy lợi nhuận thu được ngày càng giảm so với số tiền vốn bỏ ra.

Phần sản phẩm mà hàng năm thu hoạch được từ ruộng đất hay từ bàn tay người lao động sản xuất và dành để hoàn lại số tiền vốn, không những lớn hơn nhiều ở nước giàu so với nước nghèo, mà còn chiếm một tỷ lệ lớn hơn nhiều so với phần dành để cấu thành lợi tức dưới dạng tiền thuê ruộng đất hoặc lợi nhuận. Quỹ dùng để trả tiền công cho lao động sản xuất không những lớn hơn nhiều ở nước giàu so với nước

nghèo, mà còn chiếm một tỷ lệ lớn hơn nhiều so với quỹ mà người ta có thể sử dụng để thuê mướn người lao động sản xuất hoặc người lao động phi sản xuất, mặc dù người ta thích thuê người phi sản xuất hơn.

Tỷ lệ giữa các quỹ khác nhau nói trên tại mỗi nước tất yếu chi phối tính chất và đặc điểm của người dân ở nước đó đối với tính siêng năng cần cù và sự ăn không ngồi rồi. Chúng ta phải siêng năng cần cù hơn ông cha chúng ta, bởi vì ngày nay quỹ dùng để trả công cho người lao động cần cù siêng năng lớn hơn nhiều so với quỹ dùng để trả tiền nuôi dưỡng sự ăn không ngồi rồi, khi so sánh với 2 hoặc 3 thế kỷ trước. Tổ tiên chúng ta đã ăn không ngồi rồi vì thiếu sự khuyến khích thích đáng đối với công việc. Một câu châm ngôn thời xưa đã chẳng nói là: chơi mà không được gì còn hơn làm việc mà không được gì. Tại các thành phố buôn bán và sản xuất chế tạo mà ở đó các tầng lớp dưới trong dân chúng có công việc làm do hoạt động của tiền vốn, họ thường tỏ ra rất siêng năng, cần mẫn, điềm đạm và cầu tiến như ở nhiều thành phố thuộc nước Anh và ở

hầu hết các thành phố thuộc Hà Lan.

Ở các thành phố có sự hiện diện của vua chúa và triều đình và ở đó các tầng lớp dưới trong dân chúng chủ yếu được nuôi dưỡng bằng các khoản lợi tức của vua quan và những người giàu có khác, thì họ thường tỏ ra lười nhác, chơi bời phóng đãng và nghèo nàn như ở Rome, Versailles, Compiegne và Fontainebleau. Trừ Rouen và Bordeaux, người ta thấy rất ít hoạt động buôn bán và sản xuất chế tạo ở bất kỳ thành phố nào ở Pháp, và những tầng lớp dưới trong dân chúng sinh sống chủ yếu bằng các khoản tiền chi tiêu của các quan chức làm ở các tòa án và của người đến hầu tòa để theo đuổi các vụ kiện cáo, nói chung, họ đều lười biếng, không chịu làm việc và nghèo.

Nền thương mại khá phát đạt ở Rouen và Bordeaux hình như là do địa thế của hai thành phố đó. Rouen là trung tâm tiếp nhận và phân phối hầu hết các loại hàng hóa nhập từ nước ngoài hoặc từ các thành phố biển của Pháp dùng để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của thủ đô Paris. Bordeaux là trung tâm phân phối rượu

vang các loại làm bằng nho trồng trên hai bên bờ sông Garonne và các sông nhánh chảy vào sông lớn này. Bordeaux nổi tiếng là một vùng sản xuất rượu vang giàu nhất trên thế giới và hình như vùng này sản xuất được những loại rượu vang thích hợp nhất để xuất khẩu và phù hợp nhất với gu các dân tộc nước ngoài. Địa thế thuận lợi như vậy tất yếu đòi hỏi phải có một số vốn lớn để mở mang phát triển. Chính việc sử dụng nguồn vốn lớn đó là nguyên nhân của nền công nghiệp được hình thành tại hai thành phố này. Các thành phố khác của Pháp chỉ sử dụng số tiền vốn lớn hơn rất ít so với vốn cần thiết để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng cho dân chúng. Tình hình cũng tương tự như thế ở Paris, Madrid và Vienna. Paris thì siêng năng cần cù trong công việc sản xuất hơn hai thành phố kia, nhưng Paris cũng là thì trường tiêu thụ chủ yếu các mặt hàng do các cơ sở sản xuất tại Paris làm ra, và chính nhu cầu tiêu dùng của thành phố này là mục đích chính của mọi công việc giao dịch buôn bán mà nó tiến hành. London, Lisbon và Copenhagen có lẽ được xem là ba thành phố duy

nhất ở Châu Âu vừa có triều đình lại vừa là trung tâm buôn bán sầm uất và thịnh vượng, hoặc là những thành phố buôn bán không những để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của chính nó mà cả nhu cầu của các thành phố và các nước khác. Cả ba thành phố này đều có một địa thế cực kỳ thuận lợi, làm cho chúng trở thành những trung tâm xuất nhập khẩu hàng hóa dành cho nhu cầu tiêu dùng của các nơi xa. Tại một thành phố mà ở đó phần lớn lợi tức kiếm được lại sử dụng cho tiêu dùng, thì khó có thể sử dụng một cách có lợi một số tiền vốn vào các mục đích khác với việc cung cấp cho tiêu dùng. Phần lớn dân chúng quen sống an nhàn nhờ các khoản chi tiêu của các tầng lớp trên, đã làm phương hại đến tính cần cù của những người lao động làm thuê, cho nên việc sử dụng vốn ở đây không có lợi như ở những nơi khác.

Ở Edinburgh người ta thấy rất ít hoạt động công thương nghiệp trước khi xứ Scotland sát nhập vào khối liên hiệp Anh. Nhưng khi nghị viện Scotland không còn phải triệu tập họp ở Edinburgh nữa, cũng là khi thành phố này

không còn là nơi cư trú của các nhà quyền quý và các tầng lớp quý tộc xứ Scotland nữa, thì nó trở thành thành phố có nền công thương nghiệp khá phát triển. Tuy nhiên, Edinburgh vẫn còn là nơi cư trú của nhiều tòa án ở xứ Scotland, của tổng cục thuế quan v.v… Do đó một số tiền lợi tức và thu nhập lớn vẫn tiếp tục bị tiêu phí ở thành phố này. Về mặt phát triển công thương nghiệp, Edinburgh còn kém xa Glasgow nơi mà dân cư sinh sống chủ yếu bằng các công việc làm do việc sử dụng vốn tạo ra. Đôi khi người ta còn nhận thấy là dân cư một làng lớn, sau khi đã phát triển khá các ngành nghề sản xuất chế tạo, lại trở nên lười nhác và nghèo đói do hậu quả của một vị lãnh chúa đã đến đóng dinh cơ ở vùng chung quanh đó.

Vì vậy, tỷ lệ giữa tiền vốn và thu nhập điều chỉnh tỷ lệ giữa tính siêng năng cần cù và sự ăn không ngồi rồi. Ở bất cứ nơi nào mà tiền vốn kinh doanh chiếm ưu thế, thì tính siêng năng cần cù thắng thế và phổ biến hơn, còn nơi nào mà chỉ tiêu phí các hoa lợi kiếm được thì con người trở nên lười nhác. Do đó, khi tăng hay

giảm số tiền vốn, thì sẽ làm tăng hay giảm giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động trong nước, của cải và thu nhập của tất cả mọi người dân.

Số vốn thường tăng do tiết kiệm và giảm do vung phí và quản lý kém.

Một người biết tiết kiệm chi tiêu, thường góp số tiền dành dụm đó vào số vốn hiện có, và sử dụng số tiền tiết kiệm được vào việc thuê mướn một số nhân công để sản xuất hoặc mang số tiền đó cho người khác vay lấy lãi, tức là để thu một phần lợi nhuận của người đi vay. Vì số vốn của một cá nhân chỉ có thể tăng lên bằng việc tiết kiệm chi tiêu số thu nhập hàng năm, do đó số vốn của xã hội, cũng chẳng khác gì vốn của tất cả các cá nhân là thành viên của xã hội, chỉ có thể tăng lên cũng bằng cách nói trên mà thôi.

Tiết kiệm là nguyên nhân trực tiếp để tăng vốn. Lao động tạo ra sản phẩm để tích lũy trong quá trình tiết kiệm. Nhưng dù có tạo ra bao nhiêu chăng nữa, nhưng không tiết kiệm thì vốn không bao giờ tăng lên.

Bằng cách tăng quỹ lương cho những người

lao động sản xuất, chế độ tiết kiệm có xu hướng thuê mướn thêm lao động sản xuất, làm tăng thêm giá trị của sản phẩm mà lao động tác động đến. Nó có chiều hướng tăng thêm giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động trong nước. Nó đưa vào hoạt động một số ngành kinh doanh mà kết quả là làm tăng giá trị cho sản phẩm hàng năm.

Những gì tiết kiệm được hàng năm vẫn được mang ra tiêu dùng và hầu như được tiêu dùng đồng thời, nhưng bởi một nhóm người khác. Phần hoa lợi mà một người giầu có chi tiêu hàng năm trong hầu hết các trường hợp là để chiêu đãi khách khứa và thuê đầy tớ phục vụ; những người này không làm ra bất kỳ của cải nào sau khi đã tiêu dùng số hoa lợi của người giầu có đó. Còn phần hoa lợi mà người giầu có dành dụm hàng năm để tăng thêm vốn, kiếm thêm lợi nhuận, thì được một số người khác: người lao công, người sản xuất, chế biến, người thợ thủ công… tiêu dùng để làm ra của cải vật chất. Giả thiết tiền hoa lợi của người giàu có đó là tiền. Nếu ông ta sử dụng toàn bộ số hoa lợi hàng năm

để mua lương thực, thực phẩm, vải vóc và nhà ở thì những thứ mua được đó chắc sẽ được sử dụng vào việc chiêu đãi khách khứa và nuôi đầy tớ. Bằng cách để dành một phần hoa lợi để chuyển thành vốn mà chính ông ta sử dụng để tạo thêm lợi nhuận hay cho người khác vay lấy lãi, thì số vốn đó của ông ta cũng sẽ dùng để mua các thứ nói trên nhưng dùng cho những người lao động sản xuất để làm ra sản phẩm. Do vậy, việc tiêu dùng thì vẫn thế, nhưng người tiêu dùng thì có khác.

Bằng cách tiết kiệm chi tiêu hàng năm, một người căn cơ không những có thể thuê mướn thêm một số người lao động sản xuất cho năm đó hay cho năm tiếp theo mà, giống như một sáng lập viên của một trại tế bần, ông ta đã thành lập một quỹ lâu dài để chu cấp cho một số người lao động sản xuất như thế trong suốt thời gian sắp tới. Quỹ này không thể bị sử dụng sai lạc vào công việc gì khác ngoài việc thuê mướn, trả công cho người lao động sản xuất, và như thế, không thể gây nên sự thiệt hại nào cho người đã tiết kiệm được nó.

Người hoang phí lại dùng số tiền thu nhập vào những mục đích sai lạc. Do không hạn chế chi tiêu trong số tiền thu nhập kiếm được, anh ta đã chi lạm vào tiền vốn. Anh ta sử dụng một cách sai lầm số lợi tức để trả công cho sự lười biếng không chịu làm ăn, số lợi tức mà cha ông đã để dành được nhờ sự căn cơ, tiết kiệm và dùng để trả công cho sự siêng năng, cần mẫn. Khi giảm số vốn dành cho việc thuê mướn và trả công lao động sản xuất, anh ta tất yếu làm giảm số lượng lao động làm tăng thêm giá trị cho sản phẩm mà lao động tác động đến, và vì thế, làm giảm giá trị sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động trong cả nước, và làm bớt đi số của cải thực sự và tiền thu nhập của tất cả mọi người. Nếu như sự hoang phí của người này lại không được đền bù bằng sự căn cơ, tiết kiệm của người khác, thì hành vi của kẻ hoang phí là nuôi dưỡng kẻ lười biếng bằng bánh mỳ do người siêng năng, cần mẫn làm ra, và như thế không những sẽ làm cho chính kẻ hoang phí đó trở thành nghèo đói mà còn bần cùng hóa đất nước của anh ta nữa.

Mặc dù các khoản chi tiêu của người hoang phí là để mua các vật dụng và hàng hóa nội địa chứ không phải mua hàng hóa ngoại nhập, tác động của việc chi tiêu đó tới quỹ sản xuất của xã hội vẫn sẽ là như vậy. Hàng năm sẽ phải có một số lương thực và vải vóc nào đó mà đáng lẽ ra được sử dụng cho người lao động sản xuất, lại mang cho những người phi sản xuất. Vì thế, hàng năm tất sẽ bị giảm đi phần nào giá trị sản phẩm của đất đai và lao động trong nước.

Những khoản chi tiêu này không phải dùng mua hàng nhập cho nên cũng không gây nên bất kỳ sự xuất khẩu nào về vàng bạc, và tổng số tiền sẽ vẫn ở trong nước như trước. Nhưng nếu số lương thực – thực phẩm và vải vóc lại được phân phối cho những người lao động sản xuất, họ sẽ tái sản xuất ra toàn bộ giá trị những vật phẩm họ đã tiêu dùng chưa kể còn mang lại lợi nhuận cho người đầu tư vốn nữa.

Số tiền đem chi dùng theo cách này vẫn nằm trong nước, và hơn nữa, lại còn được tái sản xuất ra một giá trị tương đương của hàng tiêu dùng. Như vậy đáng lẽ ra là có hai giá trị, chứ

không chỉ có một mà thôi.

Ngoài ra, số lượng tiền tệ này không thể nằm lâu ở bất kỳ nước nào mà ở đó giá trị sản phẩm hàng năm giảm xuống. Tiền tệ được sử dụng cốt là để lưu thông hàng tiêu dùng. Qua lưu thông, lương thực, thực phẩm, nguyên vật liệu, thành phẩm được mua đi bán lại và phân phối tới chính người tiêu dùng. Vì thế, số lượng tiền tệ được sử dụng hàng năm ở bất kỳ nước nào phụ thuộc vào giá trị hàng tiêu dùng được lưu thông hàng năm trong nước đó. Các loại hàng tiêu dùng này bao gồm các sản phẩm trực tiếp thu hoạch được từ ruộng đất và lao động hoặc các vật phẩm được mua do bán đi một phần các sản phẩm nói trên. Vì vậy, giá trị của hàng hóa tất phải giảm đi khi giá trị của sản phẩm đó giảm đi, và cùng với nó, là số lượng tiền tệ có thể được sử dụng để lưu thông hàng hóa cũng giảm đi. Nhưng số tiền hàng năm bị đưa ra khỏi lưu thông trong nước do sản lượng hàng năm bị giảm đi sẽ không thể để nằm không vô ích được. Người có tiền thấy có lợi ích khi đem sử dụng nó. Nhưng vì không thể sử dụng được số tiền đó

vào bất kỳ công việc nào ở trong nước, người đó sẽ phải gửi số tiền đó ra nước ngoài, bất chấp mọi luật pháp hiện hành và những sự cấm đoán, để mua hàng tiêu dùng ngoại có thể đem bán lấy tiền ở trong nước. Việc xuất tiền ra nước ngoài hàng năm như vậy sẽ tiếp tục trong một thời gian góp thêm một số hàng ngoại cho việc tiêu dùng ở trong nước, ngoài giá trị sản phẩm hàng năm của nước mình. Những gì đã tiết kiệm được trong những ngày phồn vinh thịnh vượng từ sản phẩm hàng năm đó và được dùng để mua vàng và bạc, sẽ đóng góp cho việc hỗ trợ cho tiêu dùng trong lúc thiếu thốn. Trong trường hợp này, xuất khẩu vàng bạc thường không phải là nguyên nhân mà chỉ là hậu quả của tình trạng sa sút và có thể trong một thời gian ngắn nào đó làm giảm nhẹ tình trạng thiếu thốn đó.

Trái lại, số lượng tiền tệ ở mỗi nước tất nhiên tăng lên cùng với giá trị gia tăng của các sản phẩm hàng năm. Giá trị hàng tiêu dùng được lưu thông trong xã hội ngày càng tăng hơn lên, nên phải có một số lượng tiền tệ ngày càng

nhiều hơn để dùng cho việc lưu thông hàng hóa. Do đó, một phần sản phẩm tăng lên đó tất nhiên sẽ được sử dụng để mua thêm số lượng vàng bạc cần thiết cho việc lưu thông phần sản phẩm còn lại. Lượng tăng của kim loại quý trong trường hợp này sẽ là hậu quả chứ không phải là nguyên nhân của sự phồn vinh chung của đất nước. Vàng và bạc được mua theo cách này ở bất kỳ nơi nào. Lương thực, vải vóc và nhà ở, tiền công trả cho người lao động và lợi nhuận trả cho người có số vốn được dùng để khai thác các kim loại đó để đưa ra thị trường, đó là cái giá phải trả cho vàng bạc ở Peru cũng như ở Anh. Nước nào phải trả giá này không lâu sẽ có trong tay số lượng kim loại quý mà nước đó cần, và không nước nào sẽ giữ lâu trong tay một lượng mà nước đó không cần đến.

Vì vậy, dù chúng ta có thể tưởng tượng của cải thực sự và thu nhập của một nước là giá trị sản phẩm hàng năm thu hoạch được từ ruộng đất và lao động, hoặc là số lượng kim loại quý đang lưu hành trong nước, nhưng nhìn theo khía cạnh nào, thì mỗi người hoang phí vẫn là

một kẻ thù của dân chúng và mỗi người căn cơ, tiết kiệm vẫn là một ân nhân của họ.

Hậu quả của việc quản lý kém nhiều khi cũng chẳng khác gì tính hoang phí. Mỗi dự án thiếu suy nghĩ, không thành công trong nông nghiệp, khai khoáng, đánh cá, thương mại hoặc công nghiệp đều làm giảm các quỹ dành cho việc thuê mướn và trả công cho những người lao động sản xuất. Trong mỗi dự án như thế, mặc dù tiền vốn bị chi vào việc trả tiền công cho người sản xuất, nhưng do dự án được vạch ra một cách thiếu suy nghĩ, cân nhắc, cho nên khi đem thực hiện, dự án đó không thể tái sản xuất ra giá trị đầy đủ của số tiền trả cho việc tiêu dùng của người sản xuất. Vì thế các quỹ sản xuất của xã hội chắc hẳn sẽ bị giảm đi một chừng mực nào đó do việc quản lý kém.

Thực ra ít khi xảy ra những trường hợp mà một nước lớn có thể bị ảnh hưởng bởi sự hoang phí hay việc quản lý kém của các cá nhân; vì tính hoang phí hay sự dại dột thiếu suy nghĩ của một vài cá nhân thường được đền bù dư thừa bởi tính căn cơ, tiết kiệm và phương pháp

quản lý tốt của những người khác.

Đối với tính hoang phí, nguyên tắc thúc đẩy sự chi tiêu là sự đam mê hưởng thụ mà đôi khi quá mạnh và khó có thể kiềm chế được, nhưng nói chung, chỉ nhất thời và thỉnh thoảng mới xảy ra. Nhưng nguyên tắc thúc đẩy việc tiết kiệm là ý muốn cải thiện các điều kiện của chúng ta, một ý muốn mặc dù khá điềm tĩnh và thiếu sôi nổi, nhưng lại phát sinh từ khi lọt lòng và không bao giờ xa rời chúng ta cho đến ngày chúng ta từ giã cõi đời. Trong toàn bộ khoảng cách giữa hai thời điểm đó hiếm khi có thể có một giây phút mà người nào cũng cảm thấy hoàn toàn thỏa mãn với hoàn cảnh của mình, mà không muốn có bất kỳ sự thay đổi hoặc cải thiện nào.

Tăng thêm của cải là một phương cách mà phần lớn mọi người mong muốn có được để cải thiện điều kiện của họ. Đó là phương cách thông thường và rõ ràng nhất, và cách làm tăng thêm của cái chỉ có thể là tiết kiệm và tích lũy một phần nào đó trong số thu nhập kiếm được đều đều hàng năm hay vào những dịp đặc biệt nào

đó. Mặc dù hầu hết mọi người đều muốn được chi tiêu trong một vài dịp nào đó và một vài người lại muốn luôn luôn được chi tiêu trong bất cứ trường hợp nào, song phần lớn mọi người thường thường đều căn cơ, tiết kiệm, và điều đó hình như ngự trị trong tâm trí của họ và theo họ hầu hết cả cuộc đời.

Đối với việc quản lý kém thì phải công nhận rằng số công việc kinh doanh thành đạt có nhiều hơn so với số bị thất bại do yếu kém về mặt quản lý. Những người kinh doanh thiếu kinh nghiệm bị phá sản có thể là rất ít so với tổng số các nhà buôn hoặc làm các nghề kinh doanh khác. Trong một nghìn người thường mới có một người bị phá sản. Phá sản có thể xem là một tai họa lớn nhất đối với những người thiếu kinh nghiệm nghề nghiệp. Phần lớn những người đi vào các ngành kinh doanh đều rất thận trọng trong mọi công việc để tránh bị phá sản. Một số người không tránh khỏi bị phá sản, như một số người không tránh được giá treo cổ.

Các nước lớn không bao giờ bị các tư nhân làm cho bần cùng, mặc dù đôi khi các nước đó

lại lâm vào con đường nghèo khổ do sự hoang phí tiền của công và việc quản lý yếu kém của những người có chức quyền trong nhà nước. Toàn bộ hay hầu như toàn bộ số tiền thu nhập của công ở phần lớn các nước được sử dụng vào việc trả lương cho những người phi sản xuất. Đó là những viên chức của các tòa án làm việc trong những tòa nhà nguy nga, tráng lệ, các thầy tu và chức sắc trong giáo hội, các sĩ quan và binh lính biên chế trong các hạm đội và quân đội mà những người này chẳng sản xuất ra bất kỳ thứ gì trong thời bình, và trong thời chiến họ cũng chẳng kiếm được gì để bù đắp cho những số tiền chi cho họ. Những loại người nói trên tự họ chẳng sản xuất ra được gì mà lại sinh sống bằng sản phẩm do sức lao động của người khác làm ra. Khi số người phi sản xuất nói trên tăng lên quá nhiều, họ có thể tiêu dùng sản phẩm này nhiều đến mức không để lại đủ phần sản phẩm cần thiết để nuôi sống những người lao động sản xuất, những người sẽ tái sản xuất các vật phẩm cần thiết cho đời sống vào năm sau. Do đó, sản phẩm làm ra năm sau tất yếu sẽ ít hơn

so với năm trước đó. Nếu như tình trạng như thế cứ tiếp diễn, chắc hẳn sản phẩm năm tiếp theo sau nữa sẽ lại ít hơn sản phẩm năm trước đó. Những người phi sản xuất, đáng lẽ ra chỉ được sử dụng một phần số thu nhập có thừa, có thể lại tiêu dùng phần lớn toàn bộ thu nhập, và như thế buộc nhiều người phải ăn vào vốn của họ và các quỹ dùng để duy trì sức lao động sản xuất, cho nên các cá nhân, mặc dù hết sức tiết kiệm và cố gắng quản lý tốt, cũng không thể nào bù đắp được lượng sản phẩm hao hụt do sự vi phạm quá đáng này gây ra.

Căn cơ tiết kiệm và quản lý tốt trong khá nhiều trường hợp có thể bù đắp lại không những tính hoang phí và sự quản lý kém của các tư nhân, mà cả sự tiêu pha phung phí của chính phủ nữa. Những cố gắng của mỗi người để nâng cao mức sống của mình mà từ đó tạo ra sự sung túc và đầy đủ của toàn thể cộng đồng cũng như của các cá nhân, những cố gắng đó đủ mạnh để thúc đẩy mọi việc tiến triển tới sự phồn vinh chung bất kể sự tiêu pha phung phí của chính phủ và những sai phạm lớn nhất của chính

quyền. Cũng giống như đối với đời sống của con người, những cố gắng đó luôn luôn khôi phục lại sức khỏe và sự cường tráng cho cơ thể, bất chấp bệnh tật và những đơn thuốc vô lý của người thầy thuốc.

Số lượng sản phẩm hàng năm thu hoạch được từ ruộng đất và lao động của bất kỳ nước nào không thể tăng lên bằng cách gì khác ngoài việc tăng số người lao động sản xuất hoặc bằng cách tăng năng suất hoặc bằng cách tăng năng lực sản xuất của những người lao động đã được sử dụng. Số lượng người lao động sản xuất chỉ có thể tăng khi sử dụng máy móc và công cụ để giúp cho sức lao động tăng được hiệu suất và làm giảm cường độ lao động hay bằng cách phân công lao động hợp lý hơn. Vào bất kỳ trường hợp nào thì cũng cần phải có thêm tiền vốn. Chỉ bằng cách có trong tay thêm tiền vốn, nhà kinh doanh về bất kỳ ngành nghề gì mới có thể trang bị thêm máy móc tinh xảo cho công việc sản xuất và phân công hợp lý hơn công việc làm giữa họ với nhau. Khi công việc làm bao gồm nhiều phần, một số vốn lớn hơn nhiều cần

phải được bỏ ra để duy trì công ăn việc làm cho người lao động ở các khâu sản xuất khác nhau. Khi chúng ta so sánh tình trạng một nước ở hai giai đoạn khác nhau và thấy rằng số sản phẩm hàng năm thu hoạch được từ ruộng đất và lao động lớn hơn rõ ràng ở giai đoạn thứ hai so với giai đoạn thứ nhất, rằng ruộng đất được cày cấy, trồng trọt kỹ hơn, các ngành công nghiệp có nhiều và phát đạt hơn, và nền thương nghiệp phát triển và mở rộng hơn trước, thì chúng ta có thể tin chắc rằng vốn dùng cho các mặt nói trên chắc đã tăng lên nhiều hơn trong khoảng thời gian giữa hai giai đoạn này và rằng số vốn đã được tăng thêm nhiều do có sự quản lý tốt của số người này hơn là do sự quản lý yếu kém của số người khác hay do sự chi tiêu quá đáng của chính phủ. Nhưng chúng ta sẽ thấy đây là trường hợp chung của hầu hết các nước trong những thời kỳ hòa bình và yên tĩnh, ngay cả những nước không có chính phủ thận trọng và tằn tiện nhất. Để có được một sự xét đoán đúng về việc này, thực ra chúng ta phải so sánh tình trạng đất nước ở những thời kỳ tương đối xa

cách nhau. Sự tiến bộ thì thường là chậm chạp, cho nên ở những thời kỳ quá gần nhau, sự cải tiến và đổi mới không những khó cảm nhận được, mà do sự suy thoái của một số ngành công nghiệp nào đó hoặc của một số vùng nào đó trong nước, đó là những việc hay xảy ra, mặc dù đất nước nói chung vẫn ở trong tình trạng phồn vinh thịnh vượng, cho nên người ta vẫn cảm thấy nghi ngờ rằng của cải và cách ngành kinh doanh nói chung đang trên đà sa sút.

Ví dụ, sản phẩm hàng năm của ruộng đất và lao động ở nước Anh hiện nay chắc hẳn là lớn hơn rất nhiều so với hơn một thế kỷ trước đây, vào thời kỳ khôi phục chế độ quân chủ của vua Charles II. Mặc dù hiện nay, rất ít người còn nghi ngờ về việc này, song, trong thời kỳ này, rất ít khi 5 năm trôi qua mà không có một cuốn sách nào đó do những nhà văn đầy tài năng viết cho quần chúng và có ý định chứng minh rằng của cải của đất nước đang giảm nhanh, rằng dân số giảm sút, nông nghiệp bị xao lãng và thương mại bị mai một. Nhiều cuốn sách do những người rất thông minh chân thật viết. Họ viết về

những gì mà họ tin tưởng và không ngoài lý do mà họ tin là đúng.

Sản phẩm hàng năm của ruộng đất và lao động ở nước Anh một lần nữa vào thời kỳ khôi phục nền quân chủ, chắc chắn lớn hơn nhiều so với 100 năm trước đó, vào thời kỳ lên ngôi trị vì của nữ hoàng Elizabeth. Vào thời kỳ này cũng vậy, chúng ta có đầy đủ lý do để tin rằng đất nước đã tiến lên nhiều hơn về mặt cải tiến và đổi mới so với khoảng một thế kỷ trước đó, vào lúc chấm dứt những sự bất hòa giữa nhà York và nhà Lancaster. Ngay vào thời kỳ đó, đất nước chắc cũng ở trong tình trạng tốt đẹp hơn là dưới thời đô hộ của người Norman. Vào thời kỳ chinh phục của người Norman, dân chúng cảm thấy còn có một cuộc sống khấm khá hơn so với thời kỳ hỗn loạn do Thất hùng chế Saxon gây nên. Ngay cả vào thời kỳ xa xưa này, đất nước chắc chắn còn ở trong tình trạng được cải thiện hơn so với thời kỳ xâm lược của Julius Ceasar, khi mà dân chúng buộc phải sống một cuộc đời man rợ chẳng khác chi những người sống dã ở Bắc Mỹ.

Tuy vậy, ở mỗi một trong các thời kỳ đó, không những người có chức, có quyền và những người giàu có ăn tiêu hoang phí mà còn có những cuộc chiến tranh không cần thiết và đầy tốn kém xảy ra triền miên, gây nên những tổn thất lớn cho đất nước và làm cho sự tích lũy của cải bị chậm lại; cho nên vào cuối thời kỳ, thường thường đất nước lại nghèo hơn lúc ban đầu. Như vậy, vào thời kỳ may mắn và hạnh phúc nhất, thời kỳ diễn ra kể từ khi khôi phục lại chế độ quân chủ, có bao nhiêu sự rối loạn và điều bất hạnh đã xảy ra và đã mang lại cho đất nước những đổ nát, điêu tàn và cùng cực? Trong đó phải kể đến nạn hỏa hoạn và dịch hạch đã xảy ra ở London, hai cuộc chiến tranh với Hà Lan, những sự hỗn loạn trong cuộc cách mạng, cuộc chiến tranh ở Ireland, 4 cuộc chiến tranh hao tài tốn của với Pháp vào năm 1688, 1702, 1724 và 1756, cùng với hai cuộc nổi loạn năm 1715 và 1745. Trong bốn cuộc chiến tranh với Pháp, đất nước đã phải nợ hơn 145 triệu bảng, đó là chưa kể đến những khoản chi tiêu bất thường mà các cuộc chiến tranh đó gây ra, vậy tính chung lại,

những tổn thất ấy không thể ít hơn 200 triệu bảng.

Kể từ cuộc cách mạng, một phần không nhỏ sản phẩm hàng năm của ruộng đất và kinh doanh trong toàn quốc đã phải sử dụng vào những công việc duy trì số lượng lớn binh sĩ và những người có liên quan, họ là những lực lượng phi sản xuất mà sức lao động của họ không hề tái tạo lại phần nào mức tiêu dùng của chính bản thân họ, chứ còn nói chi đến lợi nhuận. Nếu chiến tranh không xảy ra, và do đó, không ngốn hết một số vốn lớn như thế, tất nhiên phần lớn số tiền đó chắc đã phải được dùng vào việc thuê mướn và trả công cho những người sản xuất mà sức lao động của họ lẽ ra đã hoàn lại, cùng với một số lợi nhuận nhất định, những gì đã chi phí cho họ. Lẽ ra giá trị sản phẩm hàng năm từ ruộng đất và lao động chắc phải tăng lên đáng kể mỗi năm do có sự đầu tư vốn đó, và việc tăng sản phẩm của năm này sẽ góp phần thúc đẩy sản lượng của năm sau. Người ta lẽ ra đã xây thêm nhiều nhà ở, cải tạo ruộng đất cho thêm màu mỡ để có thể trồng trọt có hiệu quả hơn,

nhiều xưởng sản xuất, chế tạo đã được thành lập và những xưởng đã được xây dựng từ trước có thể đã được nâng cấp và mở rộng hơn. Do những việc có thể làm được nếu không có chiến tranh, có lẽ khó mà tưởng tượng được sự giàu có của đất nước sẽ lên tới mức nào.

Nhưng mặc dù sự chi tiêu hoang phí của chính phủ đã làm chậm tốc độ phát triển tự nhiên của nước Anh để tiến tới sự giàu có và cải thiện mức sống của dân chúng, nó đã không thể nào làm ngừng hẳn sự phát triển đó. Điều khá rõ ràng là sản phẩm hàng năm thu được từ ruộng đất và lao động ngày nay nhiều hơn rất nhiều so với thời kỳ khôi phục lại chế độ quân chủ hoặc thời kỳ cách mạng.

Do đó số vốn dùng hàng năm vào công việc cày cấy, trồng trọt và duy trì lực lượng lao động sản xuất cũng nhiều hơn trước kia. Mặc dù chính phủ luôn luôn đòi hỏi phải có nhiều tiền hơn để chi tiêu, số vốn này đã âm thầm và dần dần được tích lũy là nhờ đức tính tiết kiệm và cách quản lý có hiệu quả của các cá nhân, và cũng nhờ những cố gắng không ngừng và liên

tục của họ nhằm cải thiện điều kiện sống của chính bản thân họ. Chính nhờ những đức tính tốt và những cố gắng không mệt mỏi đó (những cố gắng này được sự bảo vệ của pháp luật và sự thúc đẩy của quyền tự do làm theo cách có lợi nhất) mà sự tiến triển của nước Anh tới sự giàu có và phồn vinh đã được thực hiện trong hầu hết mọi thời đại đã qua, và hy vọng cũng sẽ như vậy trong mọi thời đại tương lai. Tuy nhiên, nước Anh chưa bao giờ được cai trị bởi một chính phủ căn cơ, và tính tiết kiệm chưa bao giờ là một đức tính đặc trưng của người Anh. Vua chúa và các quan lại đều cố ý tìm mọi cách để theo dõi, kiểm soát kinh tế của tư nhân và hạn chế mọi chi phí của họ bằng những luật lệ điều chỉnh và hạn chế việc chi tiêu hoặc bằng cách cấm nhập các hàng xa xỉ. Nhưng chính họ lại là những người ăn tiêu hoang phí nhất trong xã hội. Họ cần phải quan tâm đến những chi tiêu của chính họ, và để cho dân tự lo lấy việc chi tiêu của mình. Nếu sự ăn tiêu hoang phí của họ không làm cho đất nước bị tan hoang, thì sự ăn tiêu của mọi người dân thường sẽ không bao giờ gây nên một tổn thất

nào cho đất nước.

Vì tính căn cơ, tiết kiệm làm tăng và tính hoang phí làm giảm số vốn chung của cả nước, cho nên những ai mà chi tiêu ngang với thu nhập thì không tích lũy mà cũng chẳng xâm phạm, không làm tăng mà cũng chẳng làm giảm số tiền vốn chung đó. Song có một vài phương pháp chi tiêu có thể giúp cho việc gia tăng sự giàu có chung của cả nước.

Số tiền thu nhập của một cá nhân có thể được sử dụng để chi cho những thứ được tiêu dùng ngay lập tức, vì thế sự chi tiêu của một ngày này không thể làm giảm bớt hoặc hỗ trợ thêm cho sự chi tiêu của một ngày khác, hoặc thu nhập có thể chi cho những thứ lâu bền hơn mà có thể tích lũy được, vì vậy, việc chi tiêu của ngày hôm trước có thể làm giảm bớt hoặc hỗ trợ và nâng cao hiệu lực của số tiền chi vào ngày hôm sau. Ví dụ, một người giàu có thể dùng số tiền thu nhập chi vào việc ăn uống linh đình, sang trọng, thuê mướn rất nhiều người hầu và đầy tớ và nuôi rất nhiều chó và ngựa; hoặc ông nhà giàu đó chi tiêu rất dè sẻn cho việc ăn uống

hàng ngày và nuôi rất ít đầy tớ phục vụ cho gia đình và bỏ ra một số lớn tiền thu nhập để trang trí nhà ở hay nhà nghỉ của anh ta, mua các dinh thự đẹp đẽ, tráng lệ, sưu tầm các loại sách, tượng, tranh quý giá hoặc mua các đồ trang sức, đồ chơi các loại, sắm một tủ áo lớn trong đó để các bộ quần áo đẹp, đắt tiền giống như một bộ trưởng của vị hoàng thân vừa mới chết một vài năm. Nếu hai người giàu như nhau chi tiêu rất khác nhau, mỗi người theo cách riêng của họ, nhưng người chi cho các vật dụng lâu bền sẽ ngày càng giàu thêm lên vì số tiền chi hàng ngày của anh ta đóng góp một cái gì đó để hỗ trợ và nâng cao hiệu quả của việc chi tiêu vào ngày hôm sau, trong khi đó người chi cho các vật dụng dùng hết ngay trong ngày mua, thì sẽ không thể giàu thêm lên được vì ngày nào dùng hết số tiền chi cho ngày đó, chẳng để lại tí gì cho những ngày sau.

Sau một thời gian thì người chi tiêu cho các đồ dùng lâu bền sẽ giàu hơn người chi để tiêu thụ hết ngay trong ngày. Loại người thứ nhất có trong tay một kho dự trữ các loại đồ vật, dù cho

khi đem bán đi, các đồ vật đó không còn đủ giá trị như khi mua, nhưng nhất định cũng còn có một giá trị nào đó. Còn người thứ hai thì không còn để lại một tí dấu vết gì về sự chi tiêu của ông ta, và kết quả của việc chi tiêu hoang phí trong 10 hay 20 năm sẽ không còn lại gì như thể những việc chi tiêu đó chưa từng xảy ra.

Vì phương pháp chi tiêu theo cách này có thể lợi hơn phương pháp kia đối với tích lũy của cải cho một cá nhân, điều tương tự cũng xảy ra trên quy mô toàn quốc. Nhà ở, đồ đạc trang trí, quần áo của người giàu có sau một thời gian sẽ có ích lợi đối với những người thuộc giới trung lưu và hạ lưu, vì những người này có thể mua lại các đồ dùng đó khi chủ nó cảm thấy chán và không muốn dùng nữa. Do đó, đồ dùng và đồ ăn mặc của mọi người sẽ dần dần trở nên khấm khá hơn, khi phương pháp chi tiêu này trở thành phổ biến trong những người giàu có. Tại các nước giàu đã lâu đời, người ta thường thấy các giới hạ lưu làm chủ những tòa nhà và đồ đạc hoàn hảo rất đẹp, nhưng hình như không phải xây dựng hoặc làm ra để cho họ sử dụng. Một

dinh thự trước kia thuộc gia đình ông Seymour thì nay là một khách sạn nhỏ trên đường Bath. Cái giường dùng cho lễ cưới của vua James Đệ nhất của nước Anh mà hoàng hậu đã cho mang từ Đan Mạch về nước như một tặng phẩm cho một vị đế vương nhân ngày lễ kết hôn, vài năm trước đây đã được thấy bày như một đồ trang trí trong một quán rượu bia tại Dunfermline. Ở một vài thành phố cổ, người ta khó tìm thấy một ngôi nhà do chính những người dân đang sinh sống ở đó xây dựng cho họ. Đó là những nhà còn lại từ thời xưa. Nếu vào thăm các ngôi nhà đó người ta sẽ thấy rất nhiều đồ đạc tuyệt đẹp và thuộc loại cổ vật vẫn còn dùng được rất tốt, nhưng không chắc là để cho dân dùng. Các lâu đài cổ kính, các bộ sưu tập sách, tranh, tượng và các kỷ vật khác thường vừa là vật trang trí, vừa là vinh dự không những cho khu vực chung quanh, mà cho nước. Cung điện Versailles là một vật trang trí và một niềm vinh dự cho nước Pháp, cũng như Stowe và Wilton cho nước Anh, Italia vẫn tiếp tục giành được sự ngưỡng mộ của mọi người bởi một số các công trình bất

hủ từ ngày xưa để lại, mặc dù của cải mà đã sản sinh ra các công trình đó đã mai một, và mặc dù thiên tài đã vạch ra kế hoạch xây dựng các công trình đó đã lụi tàn.

Mọi sự chi tiêu dành cho hàng lâu bền đều tạo điều kiện không những để tích lũy, mà còn để tiết kiệm. Nếu một người chi tiêu quá mức theo cách đó, anh ta dễ dàng tự sửa chữa mà không bị người đời chỉ trích và lên án. Giảm bớt rất nhiều số đầy tớ, sửa đổi lại lề lối ăn uống và chiêu đãi khách khứa từ hoang phí sang căn cơ, tiết kiệm, sắp đặt cỗ xe ngựa theo tinh thần tiết kiệm là những sự thay đổi mà những người láng giềng nhận ra ngay lập tức, và hơn nữa, còn được xem như là ám chỉ sự thừa nhận rằng trước đó đã có một thái độ ứng xử sai lầm. Do đó, trong số đó những người mà trước kia đã chẳng may dấn thân quá lâu vào việc ăn tiêu, hoang phí, ít người về sau có gan tự cải tạo trừ khi họ phải làm như vậy để khỏi bị sạt nghiệp. Nhưng nếu một người bất kỳ lúc nào cũng tính việc chi tiêu bằng cách xây nhà, mua sắm đồ đạc, sách vở hoặc tranh ảnh thì việc anh ta thay

đổi hành vi không bị coi là thiếu thận trọng. Đây là những thứ mà nhiều khi chi tiêu hơn nữa cho chúng sẽ trở nên không cần thiết, và khi một người không chi tiêu gì thêm nữa, anh ta tự thấy chi tiêu như thế là đủ làm cho anh ta toại nguyện rồi, chứ không phải là đã hết tiền, không còn khả năng chi thêm nữa.

Ngoài ra, số tiền chi vào việc mua sắm các sản phẩm lâu bền thường thường còn phục vụ cho một số người lớn hơn nhiều so với những chi tiêu khoản đãi khách một cách hoang phí. Trong số hai hay ba tạ (tạ Anh bằng 50,8 kg) lương thực, thực phẩm dùng cho một bữa tiệc khách, người ta thấy thường bỏ đi quá nửa vì không ăn hết, và như thế là một sự lãng phí và làm dụng quá lớn. Nhưng nếu chi phí cho một bữa tiệc chiêu đãi như vậy lại được sử dụng vào việc thuê mướn nhân công như thợ xây, thợ mộc, thợ đóng bàn ghế, thơ cơ khí v.v... thì một số lương thực, thực phẩm tương đương sẽ được phân chia cho một số người nhiều hơn nữa, và họ mua lương thực, thực phẩm hết sức dè sẻn và ăn uống vừa phải, nên không để lãng phí bất kỳ

một thứ gì. Ngoài ra, dùng tiền theo cách này là phục vụ cho sản xuất và theo cách kia là phục vụ cho phi sản xuất. Vì vậy, theo cách này số tiền chi tiêu làm tăng, còn theo cách kia làm giảm giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm thu hoạch được từ ruộng đất và lao động.

Tôi không muốn qua cách trình bày này làm cho mọi người hiểu rằng cách chi tiêu này luôn luôn chứng tỏ thái độ rộng rãi và hào phóng hơn cách chi tiêu kia. Khi một người giàu có chi số tiền thu nhập của ông ta vào việc chiêu đãi do tinh thần mến khách, thì ông đã tự nguyện chia sẻ phần lớn số thu nhập của ông với bè bạn, nhưng khi ông sử dụng số tiền đó để mua sắm các đồ vật lâu bền, ông chỉ tiêu vào các việc mua sắm đồ đạc để thỏa mãn ý thích cá nhân và không chia sẻ số tiền đó cho bất cứ ai khác. Loại chi tiêu theo cách này, nhất là khi chỉ hướng vào việc mua sắm các đồ phù phiếm, các vật trang trí nhỏ về quần áo, đồ đạc bày biện trong nhà, đồ nữ trang v.v… chứng tỏ không những sự ăn chơi nhỏ mọn, mà còn là một khuynh hướng ích kỷ và ti tiện. Tôi chỉ có ý muốn nói là trong hai

cách chi tiêu, thì cách chi tiêu mà mang lại một sự tích lũy nào đó về của cải vật chất quý giá và thúc đẩy tính căn cơ, tiết kiệm của tư nhân và, do đó, làm tăng tổng số vốn chung của cả nước, và duy trì sức lao động sản xuất hơn là phi sản xuất, cách chi tiêu đó dẫn đến sự gia tăng của cải của đất nước.

Chương IV
TIỀN VỐN CHO VAY LẤY LÃI

Số tiền dùng để cho vay lấy lãi được người cho vay xem như là một khoản tiền vốn (tư bản). Ông ta mong đợi là khi đến thời hạn số tiền vốn cho vay sẽ được hoàn lại đầy đủ cùng với một số tiền lãi hàng năm nào đó. Người vay có thể sử dụng số tiền vay được như là một khoản tiền vốn để kinh doanh hay là một khoản tiền dùng cho tiêu dùng trước mắt. Nếu như người vay sử dụng số tiền đó kinh doanh, ông ta thuê mướn lao động sản xuất, họ có nhiệm vụ tái sản xuất ra giá trị mà họ được trả công cùng với một số lợi nhuận. Trong trường hợp này, người đi vay lấy lại được số vốn và trả tiền lãi mà không xâm phạm tới bất kỳ nguồn thu nhập nào khác. Nếu người đi vay sử dụng số tiền vay được như một khoản

tiền dành cho tiêu dùng trước mắt, thì ông ta đóng vai của một kẻ hoang phí và phung phí số tiền vay vào việc nuôi dưỡng những người ăn không ngồi rồi, mà đáng lẽ ra ông ta phải dùng để nâng đỡ những người chăm chỉ làm ăn. Trong trường hợp này, người đi vay không thể lấy lại được số tiền bỏ ra và cũng không thể trả tiền lãi mà không xâm phạm đến một nguồn thu nhập khác như tài sản hay tiền cho thuê nhà đất.

Số tiền vốn cho vay lấy lãi thường được người đi vay sử dụng theo hai cách nói trên, nhưng cách thuê mướn lao động sản xuất được dùng nhiều hơn cách chi tiêu cho những nhu cầu tiêu dùng trước mắt. Người đi vay lấy tiền để chi tiêu hoang phí tất sẽ sớm bị phá sản, và người cho vay cũng vấp phải tình trạng mất cả vốn lẫn lãi và sẽ hối tiếc về sự điên rồ của mình khi cho vay như vậy. Cho vay và đi vay với một mục đích như vậy là trái với lợi ích của cả hai bên, mặc dù đôi khi sự việc đó đã xảy ra. Cũng có nhiều người đã cho vay và đi vay như vậy. Tuy nhiên, nhìn từ góc độ là mọi người đều quan tâm đến lợi ích riêng của mình, chúng ta có thể tin chắc

rằng điều đó không xảy ra quá nhiều như chúng ta đôi khi có thể tưởng tượng như vậy. Nếu chúng ta hỏi một người giàu có và thận trọng, khôn ngoan xem ông ta muốn cho loại người nào vay, người đi vay để sử dụng tiền vào việc kinh doanh sinh lợi hay người đi vay để tiêu phí vô ích, ông ta chắc sẽ cười chúng ta sao lại hỏi một câu ngớ ngẩn như vậy. Ngay cả những người đi vay, số người căn cơ, tiết kiệm và chăm chỉ làm ăn bao giờ cũng vượt đáng kể số người lười biếng, chỉ biết ăn tiêu hoang phí.

Những người đi vay, mà không cần phải xem xét họ có dùng tiền vào việc kinh doanh sinh lợi không, là những người quý phái ở nông thôn vì họ vay tiền có thế chấp. Họ thường ít khi vay để dùng cho việc chi tiêu. Người ta có thể nói rằng những người đó đã chi dùng xong rồi mới đi vay để trả. Họ thông thường mua chịu để tiêu dùng một số lượng lớn hàng hóa, và những người buôn bán sẵn sàng ứng trước cho họ để lấy tiền sau, cho nên khi đến hạn trả tiền mua hàng, những người quý phái đó buộc phải đi vay trả lãi để thanh toán nợ với các chủ hiệu buôn. Số

tiền đi vay chỉ là để hoàn lại cho số tiền mua hàng mà các nhà quý phải đó thấy tiền cho thuê ruộng đất không đủ để trả. Vậy đây là trường hợp vay tiền không phải để chi tiêu cho những nhu cầu trước mắt mà chỉ là để hoàn lại cho số tiền mua hàng từ trước mà thôi.

Hầu hết các khoản cho vay lấy lãi thường dùng tiền, hoặc tiền giấy hoặc vàng, bạc. Nhưng cái mà người đi vay thực sự muốn có không phải là tiền mà là giá trị của số tiền cho vay, và nói cho đúng ra, là số hàng hóa mà số tiền cho vay có khả năng mua được. Nếu người đi vay sử dụng số tiền vay như một số tiền vốn để chi dùng trước mắt thì đó chỉ là những hàng hóa mà người đi vay có thể đưa vào quỹ vốn tiêu dùng. Nếu người đi vay sử dụng số tiền vay làm tiền vốn để thuê mướn lao động sản xuất thì đó chỉ là những hàng hóa mà thợ làm thuê dùng như là công cụ, nguyên vật liệu, lương thực – thực phẩm cần thiết để tiến hành sản xuất. Vậy thông qua số tiền cho vay, người cho vay trao cho người đi vay quyền đối với một phần nào đó sản phẩm hàng năm thu được từ ruộng đất và

sức lao động trong nước để người đi vay sử dụng theo ý muốn.

Số vốn thường thường thể hiện bằng tiền và dùng cho vay để lấy lãi ở bất kỳ nước nào đều không bị điều chỉnh bởi giá trị của tiền tệ, dù là tiền giấy hay tiền kim loại, dùng làm công cụ cho vay lấy lãi ở nước đó, mà bởi giá trị của phần sản phẩm hàng năm mà ngay sau khi thu hoạch được từ ruộng đất hay bằng sức lao động được dành không chỉ để hoàn lại một khoản tiền vốn mà là một khoản tiền vốn mà người chủ không bận tâm đến việc sử dụng nó. Vì các khoản tiền vốn như vậy thường được đem cho vay và hoàn lại bằng tiền, cho nên được gọi là lợi tức tiền cho vay. Nó rõ ràng khác hẳn không những với lợi tức từ ruộng đất và còn cả với lợi nhuận thương mại và công nghiệp, vì các khoản lợi tức này người chủ kiếm được do chính họ sử dụng tiền vốn. Trong vấn đề lãi thu được từ tiền vốn cho vay, tiền chỉ là một chứng thư chuyển nhượng vốn từ một người này sang một người khác, vì người chủ số tiền đó không muốn tự mình sử dụng để sinh lợi. Các khoản tiền vốn cho vay đó

có thể lớn hơn trong bất kỳ tỷ lệ nào so với số lượng tiền dùng làm công cụ để chuyển nhượng các số tiền vốn đó, vì vẫn lượng tiền đó được sử dụng để cho vay nhiều lần khác nhau, cũng như để mua nhiều lần khác nhau. Ví dụ, ông A cho ông W vay 1.000 bảng, với số tiền này ông W ngay lập tức mua của ông B một số hàng hóa trị giá 1.000 bảng. Ông B ngay sau đó, vì không cần đến số tiền này, nên đã cho ông X vay, và với số tiền đó, ông X ngay lập tức mua của ông C một số hàng trị giá đúng 1.000 bảng. Cũng như trên, ông C, cũng vì lí do không cần đến số tiền thu được, đã cho ông Y vay, và ông này lại mang số tiền vay đó mua hàng của ông D. Với cách luân chuyển như vậy, chỉ trong vòng một ít ngày, cũng những đồng tiền đó, hoặc bằng giấy hoặc bằng kim loại, đã được sử dụng như một công cụ cho ba lần cho vay và ba lần mua hàng khác nhau, mỗi lần cho vay hoặc mua đều có giá trị bằng tổng số những đồng tiền nói trên. Những gì mà ba người có tiền A, B và C chuyển nhượng cho ba người đi vay W, X, Y là khả năng mua số hàng mà họ cần. Cả giá trị lẫn công dụng của số

tiền cho vay là ở trong khả năng này. Số vốn mà ba người có tiền mang cho vay ngang với giá trị số hàng hóa mua được với số tiền vay đó và ba lần lớn hơn giá trị số tiền dùng để mua hàng. Các khoản cho vay đó có thể coi như hoàn toàn được bảo đảm, vì số hàng mà những người vay tiền đã mua, được sử dụng sao cho sau một thời hạn nào đó sẽ mang lại một giá trị tương đương cộng thêm một khoản lợi nhuận nhất định. Và vì vẫn số tiền đó có thể dùng như một công cụ để cho vay nhiều lần khác nhau và không những chỉ là ba lần mà có thể tới 30 lần làm tăng giá trị thực tế của chúng, cho nên cũng có thể liên tục dùng số tiền đó làm công cụ để trả nợ.

Một số tiền vốn cho vay lấy lãi theo cách này có thể được coi như một việc chuyển nhượng từ người cho vay tới người đi vay một phần đáng kể nào đó số sản phẩm hàng năm với điều kiện là người đi vay, trong thời hạn cho vay, hàng năm sẽ chuyển nhượng lại cho người có tiền cho vay một phần nhỏ hơn gọi là tiền lãi, và khi hết hạn thì hoàn lại một phần cũng bằng số đã được chuyển nhượng cho người đi vay ngay từ ban

đầu, gọi là sự hoàn lại số tiền nợ. Mặc dù tiền bằng giấy bạc hay bằng kim loại thường thường được dùng như chứng thư chuyển nhượng một phần nhỏ hay phần lớn sản phẩm, tiền tự nó hoàn toàn khác với cái mà nhờ nó mới được chuyển nhượng.

Cái gọi là tiền lãi (lợi tức cho vay) thường tăng theo cùng một tỷ lệ tăng với phần sản phẩm hàng năm thu hoạch được từ ruộng đất hoặc làm ra từ bàn tay lao động và dùng để hoàn lại một số tiền vốn nào đó. Mức gia tăng số vốn đặc biết đó mà nhờ nó người chủ sở hữu mong nhận được một số tiền lời mà không phải bận tâm tự mình sử dụng vốn vào công việc kinh doanh, tất nhiên là kéo theo mức gia tăng chung của vốn, hay nói một cách khác, khi tiền vốn tăng thì số lượng tiền vốn cho vay lấy lãi cũng tăng dần lên ngày càng nhiều hơn.

Khi số lượng tiền vốn dùng để cho vay lấy lãi tăng lên, thì tiền lãi, hay cái giá phải trả cho việc sử dụng tiền vốn đó, tất yếu phải giảm xuống, không những do những nguyên nhân mà làm cho giá thị trường của hàng hóa giảm

xuống khi số lượng của chúng tăng lên, mà còn do những nguyên nhân khác đặc thù cho trường hợp đặc biệt này. Khi các khoản tiền vốn tăng lên ở bất kỳ nước nào, lợi nhuận có thể thu được khi sử dụng các khoản tiền vốn đó, tất yếu phải giảm đi. Dần dần ngày càng trở nên khó khăn hơn trong việc tìm ra một phương pháp sinh lợi để sử dụng một số tiền vốn mới. Cũng từ đó nẩy sinh ra sự cạnh tranh giữa các khoản tiền vốn khác nhau, người chủ sở hữu của số tiền vốn này tìm mọi cách giành được cách sử dụng vốn có hiệu quả của người khác. Nhưng trong đa số trường hợp, anh ta chỉ hy vọng đẩy đối thủ ra khỏi ngành kinh doanh bằng cách duy nhất là tiến hành các công việc giao dịch buôn bán với những điều kiện hợp lý hơn. Anh ta không những phải bán hàng hóa của mình với giá rẻ hơn, nhưng để cho được đủ hàng hóa mang bán, anh ta đôi khi phải mua hàng với giá đắt hơn. Số cầu về lao động sản xuất ngày càng tăng do quỹ dành cho việc trả công lao động tăng lên hơn trước. Người lao động tìm được việc làm khá dễ dàng nhưng người chủ vốn khó thuê

nhân công hơn, do đó sự cạnh tranh để giành giật nhân công làm cho tiền công lao động tăng cao, và vì thế làm giảm lợi nhuận của tiền vốn. Khi lợi nhuận thu được từ việc sử dụng tiền vốn bị giảm, thì cái giá có thể trả cho việc sử dụng tiền vốn, tức là lãi suất, tất yếu cũng bị giảm theo cùng lợi nhuận.

Ông Locke, ông Law và ông Montesquieu, cũng như nhiều tác giả khác, hình như đã tưởng rằng sự gia tăng số lượng vàng và bạc sau khi khai phá vùng Tây Ấn của Tây Ban Nha là nguyên nhân chủ yếu của việc hạ lãi suất ở phần lớn các nước ở Châu Âu. Họ cho rằng bản thân các kim loại quý đó nay có ít giá trị hơn trước, cho nên đồng tiền kim loại cũng bị mất giá, và do đó, lãi suất tất nhiên cũng phải giảm xuống. Quan điểm này, lúc đầu nghe cũng thấy có lý, đã bị ông Hume bác bỏ sau khi vạch hết những điều sai trái, cho nên tôi thấy không cần thiết phải nói gì thêm về vấn đề đó. Tuy nhiên có thể dùng lý lẽ rất ngắn gọn dưới đây để giải thích rõ ràng, khúc triết hơn những sai lầm mà các ông nói trên đã mắc phải.

Trước khi tìm thấy vùng Tây Ấn của Tây Ban Nha, lãi suất thông thường của tiền vốn là 10% tại phần lớn Châu Âu. Từ đó lãi suất ở các nước dần dần tụt xuống còn 6, 5, 4 và 3%. Chúng ta hãy giả định rằng tại mỗi nước riêng biệt, giá trị bạc đã hạ xuống theo cùng một tỷ lệ với lãi suất, ví dụ tại các nước ở đó tiền lãi đã giảm từ 10 xuống 5%, cho nên vẫn cùng một lượng bạc đó ngày nay chỉ mua được vừa đúng một nửa số lượng hàng hóa mà nó đã có thể mua được trước kia. Tôi tin rằng không phải ở bất kỳ nơi nào giả thuyết này cũng phù hợp với sự thật, nhưng nó rất thuận lợi để chúng ta xem xét ý kiến dưới đây. Và ngay cả trên cơ sở giả thuyết này, thật khó có thể cho rằng do giá trị của bạc hạ đã kéo theo việc giảm lãi suất. Nếu 100 bảng ở các nước đó hiện nay không có giá trị cao hơn 50 bảng trước kia, vậy thì 10 bảng ngày nay không thể có giá trị cao hơn 5 bảng thời trước. Bất kỳ nguyên nhân nào làm hạ giá trị tiền vốn thì chính nó cũng tất yếu làm giảm giá trị tiền lãi, và hơn nữa, theo đúng cùng một tỷ lệ. Vậy tỷ lệ giữa giá trị tiền vốn và giá trị tiền lãi tất vẫn phải như

thế, mặc dù tỷ suất đã không thay đổi. Bằng cách thay đổi tỷ suất, trái lại, tỷ lệ giữa hai giá trị đó tất yếu cũng bị thay đổi. Nếu 100 bảng ngày nay có giá trị tương đương với 50 bảng trước kia, 5 bảng ngày nay không thể trị giá hơn 2 bảng 10 shilling thời trước. Do đó, bằng cách giảm lãi suất từ 10 xuống 5%, chúng ta trả cho việc sử dụng tiền vốn, mà được giả định là chỉ bằng một nửa giá trị trước kia, một số tiền lãi chỉ bằng 1/4 giá trị của tiền lãi trước kia.

Bất kỳ sự gia tăng nào về số lượng bạc, khi số lượng hàng hóa được lưu thông bằng số lượng bạc đó vẫn giữ nguyên, chắc không thể có tác động nào khác ngoài việc làm giảm giá trị của kim loại đó.

Giá trị danh nghĩa của các loại hàng hóa chắc sẽ phải lớn hơn, nhưng giá trị thực tế sẽ vẫn y như trước. Số hàng hóa đó chắc sẽ được đổi lấy nhiều đồng tiền bạc hơn, nhưng lượng lao động mà có thể dùng số hàng hóa đó để thuê mướn và trả công, sẽ vẫn đúng y như trước. Số tiền vốn của đất nước chắc chắn sẽ vẫn giống như trước mặc dù cần phải có nhiều đồng tiền kim loại

hơn để luân chuyển bất kỳ một phần tương đương nào của số vốn đó từ tay người này sang tay người khác. Những chứng thư chuyển nhượng sẽ nhiều và cồng kềnh hơn, nhưng vật được chuyển nhượng thì chẳng có gì thay đổi, vẫn y như trước, và cũng vẫn chỉ có tác dụng giống như thế mà thôi. Vì quỹ dùng để trả lương cho lao động không có gì thay đổi. Giá lao động hay tiền lương, trên thực tế cũng vẫn như trước, mặc dù về danh nghĩa có lớn hơn. Người lao động nhận được nhiều đồng tiền bạc hơn trước, nhưng họ chỉ mua được một số lượng hàng hóa không hơn gì trước. Lợi nhuận của tiền vốn vẫn y nguyên về mặt danh nghĩa cũng như trên thực tế. Tiền lương của người lao động thường được tính bằng số lượng tiền bạc được trả cho họ. Khi số lượng tiền bạc trả cho họ tăng lên, tiền lương của người lao động có vẻ như được trả nhiều hơn mặc dù tiền lương đó trên thực tế không nhiều hơn trước. Nhưng lợi nhuận của tiền vốn lại không tính bằng số đồng tiền bạc mà tính bằng tỷ lệ mà các đồng tiền bạc đó chiếm so với tổng số vốn sử dụng. Như vậy, ở một nước nào đó, 5

shilling 1 tuần được xem như tiền lương thông thường của người lao động và 10% là lợi nhuận thông thường của tiền vốn. Nhưng vì toàn bộ tiền vốn của đất nước vẫn giữ nguyên như trước, cho nên sự cạnh tranh giữa các khoản tiền vốn cấu thành toàn bộ tiền vốn chung đó chắc vẫn diễn ra như trước. Các khoản tiền vốn đó chắc vấn được đưa vào kinh doanh với những điều kiện thuận lợi và bất lợi giống như trước. Vì vậy tỷ lệ giữa tiền vốn và lợi nhuận sẽ không thay đổi, và do đó, tiền lãi thông thường của tiền cho vay cũng không thay đổi. Cái thường được trả cho việc sử dụng tiền tất yếu bị chi phối bởi kết quả của việc sử dụng tiền.

Ngược lại, bất kỳ số lượng hàng hóa lưu thông hàng năm trong nước tăng lên bao nhiêu, trong khi số lượng tiền tệ dùng để lưu thông hàng hóa vẫn không thay đổi, cũng sẽ gây ra những tác động quan trọng khác ngoài việc nâng cao giá trị tiền tệ. Tiền vốn của đất nước, mặc dù về danh nghĩa vẫn không thay đổi, nhưng trên thực tế sẽ tăng lên. Số tiền vốn đó có thể vẫn được thể hiện bằng một con số y như

trước, nhưng nó lại có thể thuê mướn và trả lương cho nhiều người lao động hơn trước. Số tiền vốn có thể thuê mướn và trả lương cho số người lao động sản xuất lớn hơn, và do đó, nhu cầu về lao động sản xuất cũng phải tăng lên so với trước. Tiền công lao động tất nhiên phải tăng lên cũng với cầu về lao động, mặc dù về danh nghĩa có thể giảm xuống. Những người lao động có thể được trả lương với số tiền ít hơn nhưng số lượng tiền lương ít hơn đó có thể mua được lượng hàng hóa nhiều hơn trước kia. Lợi nhuận của tiền vốn bị giảm xuống cả trên thực tế cũng như trên danh nghĩa. Do toàn bộ số tiền vốn trong nước tăng lên, cho nên sự cạnh tranh giữa các số tiền vốn khác nhau mà cấu thành toàn bộ số tiền vốn chung đó, tất nhiên cũng sẽ phải tăng lên. Những người chủ sở hữu các số tiền vốn riêng biệt đó sẽ phải bằng lòng chỉ thu được phần nhỏ hơn từ số sản phẩm làm ra bởi số người lao động được thuê mướn và trả công bằng số tiền vốn mà họ bỏ ra. Tiền lãi luôn luôn so sánh với lợi nhuận của tiền vốn, vì thế có thể bị giảm xuống khá nhiều, mặc dù giá trị của

tiền, hay số lượng hàng hóa mà một số tiền nào đó có thể mua được, đã tăng lên đáng kể.

Tại một vài nước, luật pháp đã cấm việc cho vay lấy lãi. Nhưng khi sử dụng một số tiền vào một công cuộc kinh doanh có thể mang lại lợi nhuận, thì phải trả tiền lãi cho việc sử dụng số tiền đó. Điều quy định này chẳng những không thể ngăn cản được việc cho vay lấy lãi, mà còn làm trầm trọng thêm nạn cho vay lấy lãi, vì người mắc nợ buộc phải trả không những cho việc sử dụng tiền mà còn cả cho sự rủi ro, mà người cho vay gánh chịu bằng cách chấp nhận trả thêm cho việc sử dụng tiền này. Người mắc nợ buộc phải đảm bảo trả mọi khoản tiền phạt về việc cho vay nặng lãi của người chủ nợ.

Ở các nước mà việc cho vay tiền lãi được cho phép thực hiện, để ngăn chặn việc lấy lãi quá nặng, chính phủ thường quy định lãi suất cao nhất mà người cho vay, nếu theo đúng, sẽ không bị phạt. Tỷ suất này luôn luôn phải cao hơn một mức độ nào đó so với tỷ suất lãi thấp nhất trên thị trường, hoặc lãi suất cho những người đi vay có sự bảo đảm chắc chắn nhất. Nếu lãi suất

pháp định này được quy định dưới mức lãi suất thấp nhất trên thị trường thì tác dụng của sự quy định sẽ chẳng khác gì tác dụng của việc hoàn toàn cấm cho vay lấy lãi. Nếu lãi suất được quy định đúng với mức thấp nhất trên thị trường, nó sẽ gây tổn thất cho những người làm ăn lương thiện tôn trọng luật pháp của nước mình. Những người nào không có sự bảo đảm tốt nhất bắt buộc phải đi vay nặng lãi. Tại một nước như Anh chẳng hạn, mà ở đó tiền được mang cho chính phủ vay với lãi suất 3% và cho những tư nhân có đảm bảo chắc chắn vay là 4, hoặc 4,5%, lãi suất pháp định hiện nay là 5% có thể là thích hợp đối với bất kỳ ai.

Phải thấy rằng lãi suất pháp định, mặc dù phải phần nào cao hơn, nhưng không phải là cao hơn nhiều so với tỷ suất cho vay lãi thấp nhất trên thị trường. Ví dụ, nếu lãi suất ở nước Anh được quy định cao đến 8 hay 10%, thì phần lớn số tiền cho vay sẽ rơi vào tay những người chi tiêu hoang phí và những người đầu cơ tích trữ, vì chỉ có những loại người này mới dám chịu trả tiền lãi cao như thế. Những người thận trọng chỉ

sẵn sàng trả cho việc sử dụng tiền vốn một phần tiền lời thu được từ việc sử dụng tiền vốn đó, cho nên họ sẽ chẳng phiêu lưu, mạo hiểm vào việc cạnh tranh vay vốn theo kiểu này. Vì thế, phần lớn số tiền vốn trong nước sẽ tuột ra khỏi tay những người thật sự muốn vay để kinh doanh có hiệu quả và có lãi và chuyển cho những người rõ ràng chỉ dùng để tiêu phí và làm mất số tiền vốn mà họ vay được. Trái lại, ở nơi nào mà lãi suất pháp định được quy định chỉ cao hơn chút tí so với tỷ suất thấp nhất trên thị trường, những người thật sự muốn vay để kinh doanh có lãi được ưu tiên cho vay vốn hơn là cho những người ăn tiêu hoang phí và những người đầu cơ. Người cho vay chắc chắn thu được tiền lãi, vì số tiền cho vay nằm trong tay những người có trách nhiệm hoàn trả cả vốn lẫn lãi cho người cho vay. Vì vậy, phần lớn số tiền vốn trong nước được đặt vào tay những người biết sử dụng nó một cách có lợi.

Không có luật pháp nào có thể giảm lãi suất thông thường xuống dưới tỷ suất thấp nhất trên thị trường vào lúc mà luật đó được ban bố. Bất

chấp sắc lệnh ban bố năm 1766 mà qua đó vua nước Pháp định giảm lãi suất từ 5 xuống 4%, người ta vẫn tiếp tục cho vay với lãi suất 5% như cũ. Sắc lệnh đã không được mọi người tuân theo và bị lảng tránh bằng nhiều cách khác nhau.

Giá đất thông thường trên thị trường phụ thuộc vào lãi suất thông thường trên thị trường. Người có một số tiền vốn muốn thu được một số lợi tức mà không cần phải tự mình lao vào một công việc kinh doanh, sẽ tính toán xem có nên dùng số tiền đó mua đất hoặc cho vay lấy lãi. Tính chất bảo đảm cao của đất đai cùng với một vài mối lợi khác kèm theo loại tài sản này bất kỳ ở nơi nào, thường hướng người có tiền dư thừa mua đất và nhận một số tiền lời nhỏ hơn từ đất đai so với lợi tức khi cho vay lấy lãi. Những mối lợi này đủ để đền bù cho một sự chênh lệch nào đó về mặt lợi tức, nhưng chỉ đền bù được một phần sự chênh lệch đó mà thôi. Nếu tiền thuê đất ít hơn nhiều so với lãi suất, thì không một ai muốn mua đất, và do đó, giá đất sẽ tụt xuống dưới giá thông thường. Trái lại, nếu những mối

lợi lại nhiều hơn là đủ đền bù sự chênh lệch đó, thì ai ai cũng muốn mua đất, và vì thế, giá đất chẳng bao lâu lại cao hơn giá thông thường của nó. Khi tiền lãi là 10%, đất đai thường được bán đi với giá bằng từ 10 tới 12 năm hoa lợi. Khi tiền lãi hạ xuống tới 6, 5 và 4%, giá đất tăng lên bằng 20, 25 và 30 năm hoa lợi. Lãi suất thị trường ở Pháp cao hơn ở Anh, và do đó, giá đất hạ hơn. Ở Anh, đất đai thường được bán với giá bằng 30 năm hoa lợi, nhưng ở Pháp chỉ bằng 20 năm hoa lợi mà thôi.

Chương V
CÁC CÁCH SỬ DỤNG VỐN

Mặc dù mọi thứ tiền vốn đều dành cho việc thuê mướn và trả công lao động sản xuất, thế nhưng số lượng lao động được sử dụng vào các hoạt động sản xuất lại biến động rất nhiều tùy theo sự đa dạng của cách sử dụng vốn cũng như biến động về giá trị mà cách sử dụng vốn làm tăng thêm sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động trong nước.

Một số vốn có thể sử dụng vào bốn cách khác nhau: thứ nhất, dùng vào việc khai thác sản phẩm thô cần thiết hàng năm để thỏa mãn nhu cầu sử dụng và tiêu dùng của xã hội; thứ hai, dùng vào việc chế biến sản phẩm thô đó để phục vụ cho nhu cầu sử dụng và tiêu dùng trước mắt của con người; thứ ba, vận chuyển sản phẩm thô hoặc đã chế biến từ các nơi có sẵn và nhiều đến những nơi cần dùng các loại sản phẩm đó, và

cuối cùng đem chia các sản phẩm thô hoặc sản phẩm đã chế biến đó thành những gói nhỏ để đem bán lẻ cho người mua. Theo cách thứ nhất, tiền vốn được sử dụng vào việc cải tạo đất đai và đẩy mạnh trồng trọt, vào việc khai mỏ và đánh cá; theo cách thứ hai vốn của các nhà công nghiệp được sử dụng để chế biến sản phẩm thô; theo cách thứ ba các sản phẩm đã được chế biến được những người bán buôn phân phối đi các nơi trong nước, và theo cách thứ tư, các chủ cửa hàng bán lẻ các sản phẩm đã được chế biến đến tay người tiêu dùng. Khó có thể tưởng rằng một số tiền vốn mang sử dụng lại không nằm trong một cách này hay cách khác của bốn cách nói trên.

Mỗi một trong bốn cách sử dụng tiền vốn về cơ bản là cần thiết cho việc tồn tại và mở rộng ba cách kia hoặc cho lợi ích chung của toàn xã hội.

Nếu không có vốn sử dụng vào việc cung ứng sản phẩm thô, thì không thể có khâu chế biến và thương nghiệp.

Nếu không có tiền vốn sử dụng vào việc sản xuất, chế tạo các sản phẩm thô đòi hỏi phải có

sự điều chế công phu trước khi có thể sử dụng thích hợp cho người tiêu dùng, thì không có sản phẩm tinh hoặc nếu chế tạo ra một cách tùy tiện, thì sản phẩm sẽ chẳng có giá trị khi trao đổi và không làm tăng thêm của cải cho xã hội.

Nếu không có tiền vốn được sử dụng vào việc vận chuyển sản phẩm thô hoặc sản phẩm được chế biến từ những chỗ có nhiều tới nơi cần mua, thì không có loại sản phẩm nào được sản xuất ra vượt quá nhu cầu tiêu dùng của các vùng lân cận. Tiền vốn của người đi buôn dùng để trao đổi sản phẩm dư thừa ở nơi này lấy sản phẩm dư thừa ở nơi khác, và như thế khuyến khích sự hăng hái sản xuất và làm tăng thêm sự hưởng thụ của dân chúng ở cả hai nơi.

Nếu không có tiền vốn được sử dụng vào việc phân chia sản phẩm thô hoặc đã được chế biến thành những gói nhỏ để đáp ứng nhu cầu của những người tiêu dùng muốn mua ít một, thì khách hàng phải mua một số lượng hàng hóa mà người đó trước mắt chưa cần thiết. Nếu không có người hàng thịt, mỗi người sẽ buộc phải mua cả một con bò hay một con cừu trong

một lần tiêu dùng. Điều này rất không thuận tiện cho cả người giàu lẫn người nghèo. Nếu như một người thợ nghèo trong một lần buộc phải mua các thứ lương thực, thực phẩm dùng cho cả tháng hoặc cho cả nửa năm, thì một phần lớn số vốn, mà người đó có và đang sử dụng như công cụ hành nghề, hay đồ đạc bày hàng trong cửa hiệu và tất nhiên đang mang lại cho anh ta một khoản thu nhập nhất định, thì anh ta buộc phải đưa khoản chi tiêu này vào phần vốn dành cho chi dùng trước mắt và do đó không mang lại tí lợi nhuận nào. Không có gì thuận tiện hơn đối với một người như vậy là có thể mua thức ăn từng ngày, và thậm chí từng giờ, như anh ta muốn. Vì thế, người thợ này có thể sử dụng hầu hết toàn bộ số vốn để kinh doanh. Như vậy, anh ta có thể mang lại một giá trị lớn hơn cho sản phẩm của anh ta, và số lợi nhuận thu được cũng thừa để bù đắp cho giá tăng thêm mà người bán lẻ buộc người mua phải trả. Những thành kiến của một vài tác giả thiên về chính trị đối với chủ cửa hàng và người buôn bán là hoàn toàn không có cơ sở. Số lượng hàng tạp hóa và thực phẩm có

thể bán được ở một thành phố nào đó bị hạn chế bởi nhu cầu của thành phố đó và những vùng chung quanh. Vậy cho nên, số vốn sử dụng vào việc mua hàng tạp hóa và thực phẩm không thể vượt quá số tiền dùng để mua số lượng đó. Nếu số vốn này đem chia cho hai người bán tạp phẩm khác nhau, sự cạnh tranh giữa hai người này có chiều hướng làm cho cả hai bán rẻ hơn là số tạp phẩm nằm trong tay một người duy nhất. Nếu số tạp phẩm đó lại được chia cho 20 người bán, thì chắc hẳn sự cạnh tranh lại càng ác liệt hơn việc họ thỏa thuận với nhau để nâng giá càng ít xảy ra hơn. Sự cạnh tranh giữa họ với nhau có thể làm cho một vài người phá sản, nhưng để tránh được tình trạng này là công việc riêng của những người có liên quan. Điều đó chẳng đụng chạm gì đến người tiêu dùng hay người sản xuất, nhưng điều đó có chiều hướng phải làm cho người bán lẻ tìm cách bán rẻ hơn và mua đắt hơn so với khi ngành bán lẻ do một hay hai người giữ độc quyền. Một số trong những người này đôi khi đã dùng những lời lẽ tâng bốc các mặt hàng trong cửa hiệu của họ, và

do đó,đã cám dỗ một số khách hàng nhẹ dạ, cả tin mua các thứ hàng mà họ không cần đến. Tuy nhiên, cái thói xấu này cũng không gây nhiều tác hại và chẳng đáng phải quá ư chú ý tới, cũng như chẳng cần hạn chế số lượng người bán lẻ. Điều đáng nói là không phải có quá nhiều các quán rượu bia, cho nên có nạn nghiện rượu mà nạn nghiện rượu này do các nguyên nhân khác gây ra đã làm mọc ra nhiều quán rượu.

Những người nào có vốn dùng vào một trong bốn cách nói trên cũng là những người lao động sản xuất. Lao động của họ, khi hướng vào những mục đích có lợi được thể hiện trong các mặt hàng có khả năng bán chạy mà lao động đã có tác động đến, và nói chung được cộng thêm giá trị ít nhất bằng số tiền đủ ăn để nuôi sống họ và gia đình.

Lợi nhuận của người chủ trại, người sản xuất chế tạo, người bán buôn và người bán lẻ hàng hóa đều được rút ra từ giá của các hàng hóa mà hai loại người đầu làm ra, và hai loại người sau mua và đem bán. Song các khoản vẫn bằng nhau được sử dụng vào mỗi một trong bốn cách đó sẽ

thu hút vào hoạt động các số lượng lao động sản xuất rất khác nhau và làm tăng, cũng với mức độ rất khác nhau, giá trị sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động xã hội.

Vốn của người bán lẻ hàng hóa cùng với tiền lời thu được hoàn lại vốn của người bán buôn mà người bán lẻ đã mua hàng của những người đó để người bán buôn tiếp tục công việc kinh doanh của mình.

Vốn của người bán buôn hoàn lại, cùng với số lợi nhuận, vốn của chủ trại và nhà sản xuất chế tạo mà người bán buôn đã mua sản phẩm thô và sản phẩm đã chế biến của họ, và như vậy giúp họ tiếp tục kinh doanh. Thông qua loại dịch vụ này, người bán buôn đóng góp gián tiếp vào việc hỗ trợ quá trình lao động sản xuất của xã hội và làm tăng thêm giá trị sản phẩm hàng năm của xã hội. Những người bán buôn còn dùng tiền vốn của họ để thuê tàu biển, thủy thủ và các xe vận tải cùng công nhân lái xe để vận chuyển hàng hóa từ nơi này đến nơi khác và do đó làm cho giá hàng hóa tăng thêm bằng giá trị không chỉ của lợi nhuận mà của tiền công nữa. Đây là

sức lao động sản xuất được huy động trực tiếp và là giá trị mà số vốn đó làm tăng thêm cho sản phẩm hàng năm. Tác động của số vốn này ở cả hai mặt nói trên đều tỏ ra hơn hẳn tác động của số vốn của người bán lẻ.

Một phần tiền vốn của người chủ xưởng sản xuất, chế tạo được dùng như vốn cố định để mua các công cụ sản xuất và hoàn lại vốn, cùng với lợi nhuận, cho người làm ra công cụ lao động. Một phần vốn luân chuyển dùng để mua nguyên vật liệu và hoàn lại vốn, cùng với lợi nhuận, cho chủ trại và chủ mỏ, mà chủ xưởng mua hàng của họ. Nhưng phần lớn tiền vốn lưu động luôn luôn được dùng để phân phối cho các người thợ mà chủ xưởng thuê làm việc. Phần vốn này làm cho các nguyên vật liệu đó tăng thêm giá trị bằng tiền công phải trả cho thợ và lợi nhuận của chủ xưởng đối với toàn bộ số vốn để trả lương, mua nguyên liệu và công cụ sử dụng trong quá trình sản xuất. Số vốn của người chủ xưởng được dùng để huy động một số lượng lao động sản xuất hàng năm của đất đai và lao động xã hội so với số tiền vốn tương đương

trong tay của một người buôn sỉ.

Người chủ trại dùng tiền vốn vào việc thuê mướn lao động sản xuất nhiều hơn bất kỳ người nào khác cũng sử dụng một số vốn tương đương. Không những người phục vụ ở nông trại, mà cả gia súc đều được coi là sức lao động sản xuất. Trong nông nghiệp, thiên nhiên cùng lao động với con người, và mặc dù lao động của thiên nhiên không gây chút tốn kém nào, sản phẩm của thiên nhiên có giá trị của nó, cũng như sản phẩm của những người thợ được trả công đắt tiền nhất. Các hoạt động quan trọng nhất của nông nghiệp hình như hướng nhiều vào sử dụng độ phì nhiêu của ruộng đất để trồng những cây có lợi nhất cho con người, và chỉ phần nào làm tăng độ phì nhiêu đó.

Một cánh đồng mọc đầy các cây thạch nam và cây mâm xôi có khả năng sản xuất một số lượng thực vật không kém gì cánh đồng trồng nho hoặc ngũ cốc được chăm bón tốt nhất.

Trồng trọt và cày cấy thường có tính chất điều tiết hơn là thúc đẩy khả năng sinh sản tích cực của thiên nhiên. Sau khi công việc cày cấy

đã hoàn tất, phần lớn công việc để lại cho thiên nhiên tác động tới. Người lao động và súc vật dùng trong nông nghiệp không những tái tạo ra một giá trị tương đương với mức tiêu dùng của chính con người và súc vật, hoặc tương đương với số vốn bỏ ra để sử dụng người lao động và súc vật kéo, cùng với số lợi nhuận mang lại cho người chủ, mà tạo ra giá trị lớn hơn nhiều. Ngoài số vốn và lợi nhuận của người chủ trại, sức lao động này còn tái sản xuất ra tiền thuê ruộng đất để trả cho địa chủ. Tiền thuê ruộng đất này có thể xem như sản phẩm thuộc khả năng của thiên nhiên mà địa chủ nhượng cho người chủ trại sử dụng. Tiền thuê đất này nhiều hay ít là tùy theo mức độ của khả năng đó, hay nói một cách khác, tùy theo khả năng sinh sản của đất trên cơ sở tự nhiên hoặc đã được chăm bón. Đó là sản phẩm của thiên nhiên sau khi đã khấu trừ hay đền bù cho nó tất cả những gì được coi là sản phẩm của con người. Nó hiếm khi ít hơn 1/4 và thường nhiều hơn 1/3 toàn bộ sản lượng thu được. Không có một số lượng lao động sản xuất tương đương nào dùng trong sản xuất

chế tạo lại có khả năng tái sản xuất một giá trị lớn như vậy. Thiên nhiên không có một tác động nào trong sản xuất công nghiệp, mà sức lao động của con người làm nên tất cả, và do đó, mức tái sản xuất luôn luôn tùy thuộc vào sức mạnh của các tác nhân sử dụng vào công việc đó. Vì vậy số vốn dùng trong nông nghiệp không những huy động một số lượng lao động sản xuất lớn hơn bất kỳ số vốn tương đương nào dùng trong sản xuất chế tạo, mà tỷ lệ với số lượng lao động sản xuất được sử dụng trong nông nghiệp, số vốn này còn mang lại một giá trị tăng thêm lớn hơn nhiều cho sản phẩm hàng năm của ruộng đất và lao động trong nước, cho số của cải thực sự làm ra và cho thu nhập của toàn thể dân chúng. Trong tất cả các cách mà tiền vốn có thể được sử dụng, nông nghiệp tỏ ra có khả năng sinh lợi nhất cho xã hội.

Các số tiền vốn sử dụng trong nông nghiệp và trong thương nghiệp bán lẻ của bất kỳ xã hội nào tất phải nằm trong phạm vi của xã hội đó. Các số tiền vốn đó được sử dụng vào những nơi nhất định, vào các nông trại và các cửa hàng,

cửa hiệu của người bán lẻ hàng hóa. Mặc dù cũng có một vài trường hợp ngoại lệ, các số tiền vốn đó thuộc về dân định cư của xã hội.

Ngược lại, số vốn của một nhà buôn sỉ hình như không có nơi sử dụng nhất định ở bất kỳ nơi nào và thường chuyển từ nơi này sang nơi khác, tùy theo nơi nào mà người buôn sỉ có thể mua được rẻ hoặc bán được đắt.

Vốn của người sản xuất chế tạo nằm chính ở nơi người đó tiến hành công việc kinh doanh nhưng không nhất thiết phải ở một nơi nhất định nào đó. Nó thường được sử dụng ở xa nơi sản xuất ra nguyên liệu và xa cả nơi tiêu thụ hàng công nghiệp. Thành phố Lyons ở xa các nơi cung cấp nguyên vật liệu cho công nghiệp chế tạo và cũng xa những nơi tiêu thụ hàng hóa sản xuất ra. Những người dân ăn mặc theo đúng mốt thời trang ở Sicily dùng các hàng may mặc bằng tơ lụa nhập từ nhiều nước khác, mà ít khi dùng các thứ vải vóc do chính nơi họ chế tạo. Một phần lông cừu của Tây Ban Nha được chế biến và sản xuất thành len ở Anh, và một phần thành phẩm đó lại được gửi sang bán ở Tây Ban

Nha.

Một người lái buôn dùng vốn của mình để xuất khẩu các sản phẩm dư thừa của một nước sang các nước khác có thể là người bản xứ mà cũng có thể là người ngoại quốc. Nếu người đó là người nước ngoài, tất nhiên là những người lao động mà ông ta thuê mướn để làm việc toàn là những người bản xứ trừ ông ta ra mà thôi, và số lợi nhuận mà người lao động đó làm ra lại chỉ thuộc về một mình ông ta, tức là sản phẩm hàng năm của họ sẽ ít đi một lượng bằng số lợi nhuận đó.

Các thủy thủ và nhân viên vận tải mà ông ta thuê để làm công việc chuyên chở hàng hóa từ nước này sang nước khác có thể thuộc quốc tịch bất kỳ nước nào thì cũng như là người bản xứ mà thôi. Người ngoại quốc, bằng số vốn bỏ ra, mang lại một giá trị cho các sản phẩm dư thừa tương đương với số vốn mà một người bản xứ bỏ ra để đổi lấy thứ hàng gì mà trong nước dân chúng yêu cầu. Trên thực tế, số vốn của người bán buôn này hoàn lại số vốn của người sản xuất số sản phẩm dư thừa đó, và thực sự giúp cho

người sản xuất nói trên tiếp tục kinh doanh. Vậy số vốn của người buôn sỉ chủ yếu đóng góp vào việc hỗ trợ lao động sản xuất và làm tăng giá trị sản phẩm hàng năm của xã hội.

Điều quan trọng hơn là tiền vốn của nhà công nghiệp phải nằm ở trong nước, vì nó dùng để thuê mướn một số lượng lao động sản xuất nhiều hơn và làm tăng thêm giá trị nhiều hơn cho sản phẩm hàng năm của ruộng đất và lao động. Tuy nhiên, tiền vốn đó cũng rất có lợi cho đất nước, mặc dù nó không nằm trong nước. Các nhà công nghiệp Anh đã sử dụng vốn của họ để chế biến sợi lanh và sợi gai đầu được nhập khẩu hàng năm từ các vùng bờ biển Baltic; tất nhiên số vốn mà họ sử dụng để làm công việc chế biến này rất có lợi cho các nước sản xuất sợi lanh và sợi gai dầu. Các nguyên liệu đó là một phần của số sản phẩm dư thừa ở các nước đó. Các nguyên liệu này nếu không được đổi lấy những thứ hàng hóa khác có nhu cầu tiêu dùng ở trong nước, thì sẽ chẳng còn chút giá trị và chẳng chóng thì chầy sẽ không ai chịu sản xuất nữa. Các nhà buôn xuất khẩu sợi lanh và sợi gai dầu đã hoàn

trả vốn cho những ai sản xuất ra các loại nguyên liệu đó, và do đó, lại khuyến khích họ tiếp tục sản xuất, và các nhà công nghiệp Anh làm công nghiệp chế biến sợi lanh và sợi gai dầu lại chính là những người hoàn trả lại số vốn mà các nhà buôn đó đã bỏ ra.

Một nước nào đó cũng như một người nào đó, có thể không đủ tiền vốn để cải tạo và trồng trọt tất cả số ruộng đất của mình, để chế biến các sản phẩm thô và sản xuất các thành phẩm phục vụ cho sự tiêu dùng trước mắt và để vận chuyển phần sản phẩm dư thừa dưới dạng sản phẩm thô hoặc thành phẩm tới các thị trường xa mà ở đó những sản phẩm này có thể trao đổi lấy các thứ hàng đang có nhu cầu tiêu dùng nhiều trong nước. Dân cư ở nhiều nơi khác nhau trên đất nước Anh không có đủ tiền vốn để cải tạo và trồng trọt toàn bộ đất đai của họ. Xin đơn cử một thí dụ, lông cừu ở các tỉnh phía nam xứ Scotland đã phải chuyên chở bằng xe trên những đoạn đường bộ xấu để được chế tạo thành len ở Yorkshire vì lý do không có đủ vốn để chế tạo tại chỗ. Nước Anh có không ít các

thành phố công nghiệp mà dân ở đó không có đủ tiền vốn để chuyên chở sản phẩm của họ làm ra tới các thị trường xa mà ở đó có nhu cầu tiêu dùng và sử dụng. Nếu như có các nhà buôn như vậy, họ chỉ là những đại lý của các nhà buôn giàu có hơn hiện đang cư trú ở một vài thành phố buôn bán lớn.

Khi tiền vốn của bất kỳ nước nào không đủ để phục vụ cho ba mục đích đó, thì tùy theo tỷ lệ, khi một phần lớn của số vốn đó được sử dụng cho sản xuất nông nghiệp thì nó huy động được một số lượng lớn lao động sản xuất ở trong nước, và việc huy động số lớn nhân công lao động đó sẽ tăng thêm rất nhiều giá trị cho sản phẩm hàng năm của xã hội. Sau nông nghiệp, số vốn dùng cho công nghiệp cũng huy động rất nhiều nhân công vào sản xuất và làm tăng rất nhiều giá trị cho sản phẩm hàng năm. Chỉ riêng số vốn dùng cho ngành xuất khẩu là có ít tác dụng nhất so với bất kỳ trong ba cách nói trên.

Thực vậy, đất nước chưa đạt đến mức độ giàu có mà nó tất nhiên mong muốn được như vậy, cho nên không thể nào có đủ số vốn cần

thiết cho cả ba hướng hoạt động. Tuy nhiên, tìm cách quá sớm thực hiện cả ba hướng hoạt động khi số vốn thực sự chưa có đủ, thì tất nhiên không phải là cách làm ngắn nhất đối với một xã hội, kể cả đối với từng cá nhân cũng vậy. Phải nhận thức rằng mọi số vốn của các cá nhân trong một nước cũng có những hạn chế nhất định chẳng khác gì số vốn của một cá nhân riêng lẻ và chỉ thực hiện được một vài mục đích thôi. Số vốn của tất cả các cá nhân trong một nước cũng tăng lên như số vốn của từng cá nhân do quá trình tích lũy và góp thêm từ những gì họ dành dụm được trong tổng số tiền thu nhập của họ. Tổng số vốn của một nước chỉ có thể tăng ở mức nhanh nhất khi được sử dụng theo cách mà đem lại số thu nhập lớn nhất cho toàn dân, vì như vậy họ mới có thể để dành những số tiền tiết kiệm lớn nhất. Nhưng thu nhập của mọi người dân trong một nước tất yếu phải tỷ lệ với giá trị sản phẩm hàng năm thu được từ ruộng đất và lao động của chính họ.

Nguyên nhân chính của sự tiến bộ nhanh chóng ở các thuộc địa của nước Anh tại Châu Mỹ

trên con đường tiến tới sự giàu có và phồn vinh là do họ sử dụng toàn bộ số vốn có trong tay vào sản xuất nông nghiệp. Tại các thuộc địa đó chẳng hề có một xưởng sản xuất, chế tạo có tính chất công nghiệp mà chỉ có các công việc sản xuất thủ công nghiệp tại gia đình thường đi liền với sản xuất nông nghiệp, và công việc này do phụ nữ và trẻ em đảm nhiệm trong mỗi hộ gia đình. Phần lớn các công việc xuất khẩu và buôn bán dọc bờ biển Châu Mỹ là do các nhà buôn lớn ở Anh tiến hành. Ngay cả những cửa hàng và nhà kho chứa hàng hóa để bán lẻ cho dân chúng ở một vài tỉnh, đặc biệt ở Virginia và Maryland cũng phần lớn thuộc về các nhà buôn cư trú ở mẫu quốc. Đây là một trong không nhiều thí dụ về ngành bán lẻ ở một nước tiến hành bằng số tiền vốn của những người không phải là cư dân của nước đó. Nếu như người Mỹ, bằng bất kỳ phương pháp gì, kể cả bạo lực, có ý định ngăn chặn các hàng công nghiệp từ Châu Âu tới và do đó trao độc quyền chế tạo và buôn bán cho những người bản xứ, chuyển một phần đáng kể số vốn của họ sang ngành này, thì tất nhiên đã

làm giảm chứ chẳng làm tăng giá trị sản phẩm hàng năm của họ, đã cản trở chứ không phải đẩy nhanh tốc độ tiến tới sự giàu có và phồn vinh của đất nước mà họ đang được hưởng. Trường hợp này có thể gây ảnh hưởng trầm trọng hơn nếu như họ tìm cách giữ độc quyền về ngành xuất khẩu.

Quá trình phồn vinh thịnh vượng của loài người hình như hiếm khi kéo đủ dài để cho một nước lớn nào đó dành được đủ số vốn cần thiết để thực hiện cùng một lúc cả ba mục đích đó, trừ khi chúng ta tin vào những câu chuyện thần kỳ về sự giàu có và thịnh vượng của nước Trung Hoa, Ai Cập và của nước Indostan cổ xưa. Ngay cả ba nước đó, theo như những câu chuyện được kể lại, là những nước giàu có nhất thế giới, cũng nổi tiếng chủ yếu về thành tựu trong nông nghiệp và sản xuất chế tạo. Các nước đó không phải giỏi về ngoại thương. Người Ai Cập cổ xưa còn có sự mê tín thù ghét biển và nghề đi biển, sự mê tín này hầu như cũng khá phổ biến trong người Ấn Độ, và người Trung Hoa thì chưa bao giờ tỏ ra giỏi giang về việc buôn bán với người

nước ngoài. Phần lớn các sản phẩm dư thừa ở ba nước nói trên do người ngoại quốc xuất khẩu để bán cho nước ngoài, họ dùng những vật dụng mà họ biết nhân dân ở ba nước đó cần đến, thường là vàng và bạc, để đổi lấy các sản phẩm dư thừa đó.

Như vậy, một số vốn giống nhau ở bất kỳ nước nào sẽ huy động được một số lớn hay nhỏ sức lao động sản xuất và tạo thêm một giá trị lớn hay nhỏ cho sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động tùy theo các tỷ lệ khác nhau của số vốn đó được dùng trong nông nghiệp, công nghiệp và ngành bán buôn. Sự khác nhau cũng rất lớn tùy theo các loại bán buôn khác nhau mà một phần vốn được sử dụng vào đó.

Ngành bán buôn, tức là mua một số lượng lớn hàng hóa để rồi lại bán sỉ, có thể gồm ba loại: ngành nội thương, ngành ngoại thương phục vụ tiêu dùng và ngành vận tải quốc tế. Ngành nội thương có nhiệm vụ mua ở nơi này để bán ở nơi khác trong cùng một nước các sản phẩm công nông nghiệp của nước đó. Nó bao gồm cả buôn bán nội địa và buôn bán dọc bờ biển. Ngành

ngoại thương phục vụ tiêu dùng tiêu dùng có nhiệm vụ mua hàng hóa ở nước ngoài để cung cấp cho nhu cầu tiêu dùng trong nước. Ngành vận tải quốc tế có nhiệm vụ luân chuyển lượng hàng mua bán của nước ngoài, hoặc vận chuyển các sản phẩm dư thừa từ nước này đến nước khác.

Số tiền vốn được sử dụng trong việc mua hàng ở nơi này để bán ở nơi khác trong cùng một nước qua mỗi lần giao dịch thường hoàn lại hai loại vốn khác nhau đã được dùng trong nông nghiệp và công nghiệp ở nước đó, và như vậy làm cho hai ngành này có khả năng tiếp tục sản xuất. Khi một giá trị hàng hóa nào đó được chuyển khỏi nơi cư trú của một nhà buôn thì ít nhất là một giá trị tương đương của số hàng hóa khác được chuyển tới nhà buôn đó. Khi cả hai loại hàng hóa nói trên là sản phẩm trong nước, thì sau mỗi lần giao dịch buôn bán, cả hai loại vốn tất nhiên được hoàn lại để tiếp tục việc sản xuất ra sản phẩm mới. Số vốn dùng để chuyển hàng công nghiệp xứ Scotland đến London và chuyển ngũ cốc và hàng công nghiệp của Anh

tới Edinburgh tất nhiên hoàn lại hai loại vốn của Anh đang sử dụng trong nông nghiệp và công nghiệp ở Anh qua mỗi lần giao dịch.

Số vốn dùng để mua hàng hóa nước ngoài nhằm cung cấp cho nhu cầu tiêu dùng trong nước khi việc mua bán được thực hiện bằng sản phẩm trong nước, cũng hoàn lại hai loại vốn khác nhau, nhưng chỉ một loại vốn được sử dụng để duy trì sản xuất trong nước. Số vốn dùng để chuyển hàng của Anh sang Bồ Đào Nha và mang hàng hóa của Bồ Đào Nha trở về Anh, còn lại vốn kia là của Bồ Đào Nha. Do đó mặc dù số thu nhập của ngành ngoại thương phục vụ tiêu dùng cũng phải thu được nhanh như số thu nhập của nội thương, số vốn dùng cho ngành ngoại thương phục vụ tiêu dùng sẽ chỉ mang lại một nửa sự khuyến khích (!) cho nền công nghiệp hay sức lao động sản xuất của đất nước.

Nhưng số thu nhập của ngành ngoại thương phục vụ tiêu dùng rất ít khi thu lại được nhanh như số thu nhập của ngành nội thương. Số thu nhập của ngành nội thương thường nhận được trước cuối năm và đôi khi ba hay bốn lần trong

một năm. Số thu nhập của ngành ngoại thương phục vụ tiêu dùng ít khi nhận được đầy đủ trước cuối năm, và đôi khi sau hai hay ba năm mới nhận được. Số tiền vốn dùng cho nội thương đôi khi quay vòng tới 12 lần, trong khi đó nếu dùng cho ngoại thương thì mới chỉ được một vòng. Nếu hai số vốn được xem là tương đương thì vốn dùng cho nội thương sẽ có tác động hỗ trợ và khuyến khích gấp 24 lần đối với công nghiệp trong nước so với số vốn dùng cho ngoại thương.

Hàng hóa nước ngoài mua về để cung cấp cho tiêu dùng trong nước có thể đôi khi phải trả bằng các hàng ngoại khác, chứ không chỉ bằng hàng sản xuất trong nước. Các hàng ngoại này chắc đã phải mua bằng các sản phẩm sản xuất ở trong nước hoặc bằng một thứ hàng hóa nào khác được mua bằng các sản phẩm trong nước. Kết quả của số vốn dùng trong công việc trao đổi ngoại thương phục vụ tiêu dùng vòng vèo như thế vẫn chẳng khác gì số vốn dùng trong các công việc giao dịch trực tiếp cùng loại, trừ trường hợp số thu nhập cuối cùng có thể còn xa vời hơn vì nó còn tùy thuộc vào thu nhập của

hai, ba lần luôn bán với nước ngoài trước đó. Nếu như sợi lanh và sợi gai dầu của thành phố Riga được mua bằng sợi thuốc lá của Virginia, mà sợi thuốc lá này lại được mua bằng sản phẩm công nghiệp của Anh, thì nhà buôn phải đợi kết quả của hai lần buôn bán với nước ngoài trước đó để có thể sử dụng vẫn số vốn đó vào việc mua lại một số lượng tương đương sản phẩm công nghiệp của Anh. Nếu sợi thuốc lá Virginia trước đó đã được mua bằng đường và rượu rôm của Jamaica và cả hai thứ sản phẩm đó đều đã được mua bằng các sản phẩm công nghiệp của Anh thì nhà buôn đó phải chờ đợi thu lại tiền của cả ba lần buôn bán trước đó. Nếu hai hoặc ba lần buôn bán với nước ngoài đó lại do hai hoặc ba nhà buôn tiến hành: nhà buôn thứ hai mua hàng nhập ngoại của nhà buôn thứ nhất, và nhà buôn thứ ba mua hàng nhập ngoại của nhà buôn thứ hai để rồi xuất một lần nữa, trong trường hợp này mỗi nhà buôn sẽ nhận được sự hoàn trả vốn nhanh hơn, nhưng việc hoàn trả cuối cùng của toàn bộ số tiền vốn bỏ vào việc buôn bán này sẽ cũng chậm như mọi

khi. Nếu toàn bộ số vốn sử dụng vào một cuộc buôn bán vòng vo như vậy lại thuộc về một hoặc ba nhà buôn, thì điều đó cũng chẳng có gì khác đối với đất nước, mặc dù có thể khác đối với những người buôn bán riêng biệt. Trong cả hai trường hợp một số vốn lớn hơn gấp lên ba lần đã được sử dụng để trao đổi một giá trị nào đó các hàng công nghiệp của Anh lấy một số lượng sợi lanh và sợi gai dầu được trực tiếp trao đổi với nhau. Toàn bộ số tiền sử dụng trong một cuộc buôn bán vòng vo với nước ngoài vì mục đích tiêu dùng trong nước tất sẽ có tác dụng khuyến khích và hỗ trợ ít hơn đối với lao động sản xuất trong nước so với một số tiền vốn tương đương được sử dụng vào một công việc buôn bán trực tiếp hơn cùng loại.

Dù cho loại hàng hóa ngoại dùng để mua hàng hóa nước ngoài để tiêu dùng trong nước là thế nào đi chăng nữa, nó cũng không gây nên sự khác biệt đáng kể về bản chất của công việc buôn bán hoặc sự khuyến khách và hỗ trợ mà nó mang lại cho lao động sản xuất trong nước. Ví dụ, nếu hàng hóa ngoại sử dụng cho việc tiêu

dùng trong nước lại mua bằng vàng của Brazil hoặc bằng bạc của Peru, số vàng và bạc này, cũng chẳng khác gì sợi thuốc lá Virginia, tất phải được mua bằng một thứ gì đó, hoặc là bằng sản phẩm công nghiệp trong nước hoặc bằng một thứ gì khác đã được mua trước đó bằng sản phẩm trong nước. Vì vậy, cho tới nay, đối với lao động sản xuất trong nước, việc buôn bán với nước ngoài để mua hàng tiêu dùng cho trong nước, mà được tiến hành thông qua việc sử dụng vàng và bạc, có những thuận lợi và những sự phiền toái của bất kỳ loại buôn bán vòng vo nào với nước ngoài để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng trong nước và sẽ hoàn lại, có thể cũng rất nhanh và có thể cũng rất chậm, số vốn đã được sử dụng trực tiếp để hỗ trợ cho lao động sản xuất. Việc buôn bán với nước ngoài bằng vàng bạc thậm chí còn có sự lợi nhuận hơn bất lỳ loại buôn bán đối ngoại nào khác cũng vòng vo như thế. Việc vận chuyển các kim loại đó từ nơi này sang nơi khác, do dung tích nhỏ nhưng lại có giá trị lớn, đỡ tốn kém hơn so với vận chuyển bất kỳ loại hàng hóa ngoại nào khác có giá trị tương

đương. Tiền cước chuyên chở ít hơn nhiều, và phí bảo hiểm cũng không nhiều hơn. Vàng bạc lại ít hư hại trong quá trình vận chuyển. Một số lượng hàng ngoại tương đương luôn luôn có thể được mua bằng một số lượng hàng nội ít hơn, do sử dụng vàng và bạc, so với lượng hàng ngoại bất lỳ nào khác. Nhu cầu tiêu dùng ở trong nước có thể thường xuyên được thỏa mãn theo cách này một cách đầy đủ hơn với chi phí ít hơn so với cách khác. Không biết bằng cách xuất khẩu liên tục vàng bạc, ngành ngoại thương có bần cùng hóa đất nước, mà từ đó việc xuất khẩu đó được tiến hành hay không, sau đây tôi sẽ có dịp xem xét vấn đề đó một cách kỹ lưỡng hơn.

Phần vốn của bất kỳ nước nào mà được sử dụng vào ngành vận tải quốc tế hoàn toàn bị tách ra khỏi việc hỗ trợ cho lao động sản xuất của nước đó và được dùng vào việc hỗ trợ cho lao động ở một vài nước ngoài. Mặc dù tiền vốn này có thể hoàn lại hai loại tiền vốn khác nhau qua mỗi lần giao dịch, nhưng cả hai loại tiền vốn đó đều không thuộc về nước tiến hành việc vận chuyển. Một nhà buôn Hà Lan dùng tiền vốn của

ông ta để chuyên chở ngũ cốc từ Ba Lan sang Bồ Đào Nha và chở hoa quả và rượu vang của Bồ Đào Nha về Ba Lan. Ông ta hoàn trả hai loại tiền vốn qua mỗi lần chuyên chở hàng, nhưng không một trong hai loại vốn đó hỗ trợ cho công việc lao động sản xuất của chính người Hà Lan, mà một trong hai loại tiền vốn đó dùng cho việc hỗ trợ công việc sản xuất của Ba Lan, còn lại tiền vốn kia hỗ trợ cho sản xuất của Bồ Đào Nha. Chỉ có lợi nhận của ngành vận tải quốc tế được mang về Hà Lan và làm thành một khoản tiền tăng thêm vào sản phẩm hàng năm của nước này. Khi ngành vận tải quốc tế của một nước nào đó được tiến hành bằng các tàu biển và thủy thủ của nước đó, thì cái phần tiền vốn dùng vào việc vận tải để trả tiền cước phí được phân phối cho một số người lao động sản xuất của nước đó phục dịch cho ngành vận tải quốc tế. Hầu hết các nước đã có một tỷ trọng đáng kể trong ngành vận tải quốc tế, trên thực tế, đều làm như thế này. Chính cụm từ ngành vận tải quốc tế đã nói rõ nội dung công việc mà nó làm, người ở những nước như vậy là những người vận tải cho

các nước khác. Tuy nhiên, cái tên đó hình như không quan trọng đối với bản chất của ngành này. Ví dụ, một nhà buôn Hà Lan có thể sử dụng vốn của mình để làm công việc giao dịch buôn bán giữa Ba Lan và Bồ Đào Nha bằng cách vận chuyển một phần các sản phẩm dư thừa của nước này sang nước kia, không phải bằng tàu Hà Lan mà bằng tàu Anh. Người ta có thể đoán chừng rằng ông ta làm như vậy vì hoàn cảnh nào đó bắt buộc ông ta phải làm. Chính vì thế mà ngành vận tải quốc tế được coi là đặc biệt có lợi cho một nước như Anh mà ở đó sự phòng vệ và an ninh của đất nước dựa vào số lượng thủy thủ và vận tải biển. Nhưng số tiền vốn như vậy có thể thuê nhiều thủy thủ và tàu biển để tiến hành ngoại thương phục vụ tiêu dùng trong nước hoặc thậm chí cả cho ngành nội thương khi tiến hành việc vận tải hàng hóa dọc bờ biển. Số lượng thủy thủ và số tàu biển, mà một số tiền vốn bất kỳ có thể thuê mướn được, không tùy thuộc vào tính chất của ngành vận tải mà một phần tùy thuộc vào khối lượng hàng hóa so với giá trị của chúng và một phần tùy thuộc vào

khoảng cách giữa các hải cảng mà họ phải chuyên chở, trong hai yếu tố này thì yếu tố trên là chủ yếu. Ngành vận tải than từ Newcastle tới London sử dụng nhiều tàu hơn là ngành vận tải toàn quốc Anh, mặc dù các cảng không cách xa nhau quá nhiều.

Vì vậy, số vốn dùng cho ngành nội thương của bất kỳ nước nào thường thường khuyến khích và hỗ trợ cho một số lượng lao động sản xuất lớn hơn ở trong nước và làm tăng giá trị sản phẩm hàng năm nhiều hơn là một số vốn tương đương được sử dụng vào ngành ngoại thương vì mục đích thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trong nước. Còn số tiền vốn dùng vào ngành ngoại thương, xét về cả hai mặt này, cũng có lợi hơn nhiều so với một số vốn tương đương dùng cho ngành vận tải quốc tế. Do sức mạnh tùy thuộc vào của cải và sự giàu có, vì thế sức mạnh của mỗi nước luôn luôn cân xứng với giá trị sản phẩm hàng năm mà từ đó thu được mọi khoản tiền thuế. Nhưng mục tiêu lớn của kinh tế học chính trị của mỗi nước là tăng số của cải và sức mạnh của nước đó. Do vậy, không

được dành sự ưu tiên hay sự khuyến khích đặc biệt cho ngoại thương phục vụ cho tiêu dùng, không được đề cao ngoại thương so với nội thương, cũng như đặt ngành vận tải quốc tế lên trên cả hai ngành khác. Không được phép cố ý dành cho hai ngành này (ngoại thương phục vụ tiêu dùng và ngành vận tải quốc tế) một phần vốn của đất nước nhiều hơn số tiền mà được thu hút một cách tự nhiên vào hai ngành đó.

Khi sản phẩm của bất kỳ ngành công nghiệp nào vượt quá nhu cầu đòi hỏi của xã hội, số sản phẩm thặng dư phải được chuyển ra nước ngoài để trao đổi lấy những thứ hàng gì mà trong nước có nhu cầu tiêu dùng. Nếu không có sự xuất khẩu thặng dư như vậy, một phần sức lao động sản xuất trong nước tất phải ngừng hoạt động, và giá trị sản phẩm hàng năm phải suy giảm. Đất đai và lao động của nước Anh thường sản xuất được một số lượng ngũ cốc, hàng len và đồ ngũ kim nhiều hơn nhu cầu đòi hỏi của thị trường trong nước. Tất nhiên phần sản phẩm thặng dư đó phải được xuất ra nước ngoài để đổi lấy những mặt hàng mà trong nước có nhu cầu

tiêu dùng. Chỉ bằng cách xuất khẩu này thì sản phẩm thặng dư mới có được một giá trị đủ để đền bù cho sức lao động và các chi phí để làm ra các sản phẩm dư thừa đó. Ở gần bờ biển cũng như ở dọc bờ các con sông có nhiều tàu bè qua lại, là địa thế thuận lợi cho nền công nghiệp, vì các sản phẩm dư thừa có thể xuất khẩu dễ dàng để đổi lấy hàng hóa khác có nhu cầu tiêu dùng trong nước.

Ngay cả khi các hàng ngoại được mua về bằng sản phẩm thặng dư xuất khẩu vượt quá nhu cầu tiêu dùng trong nước, thì số hàng ngoại không tiêu dùng hết ở trong nước đó lại phải mang tái xuất để đổi lấy các mặt hàng khác có nhu cầu tiêu dùng nhiều hơn ở thị trường trong nước. Khoảng 96.000 barin (đơn vị đo lường bằng 238 lít) thuốc lá đã được mua hàng năm ở Virginia và Maryland bằng một phần sản phẩm thặng dư của ngành công nghiệp Anh. Nhưng nhu cầu tiêu dùng thực sự ở Anh không đòi hỏi quá 14.000 barin. Nếu số 82.000 barin thuốc lá còn lại không thể tái xuất để đổi lấy các vật phẩm tiêu dùng khác mà trong nước có nhu cầu,

tất nhiên việc nhập các barin thuốc lá đó phải chấm dứt ngay, và cùng với việc đó , là việc ngừng hoạt động của các lực lượng sản xuất ở Anh được sử dụng vào việc làm ra hàng hóa để hàng năm bán đi và mua 82.000 barin thặng dư nói trên.

Các hàng hóa đó cũng là một phần sản phẩm của ruộng đất và lao động ở Anh, vì không có thị trường tiêu thụ trong nước, và hơn nữa, cũng bị cắt khỏi thị trường nước ngoài, cho nên không thể tiếp tục sản xuất được nữa. Vì thế, ngành ngoại thương vòng vèo phục vụ cho tiêu dùng trong nước có thể trong một vài trường hợp cũng rất cần thiết để hỗ trợ cho lực lượng sản xuất trong nước và tăng giá trị sản phẩm hàng năm, chẳng khác gì ngành ngoại thương trực tiếp.

Khi số vốn của bất lỳ nước nào tăng lên tới mức thừa thãi không dùng hết trong việc cung cấp cho tiêu dùng và hỗ trợ cho lực lượng sản xuất hoạt động ở nước đó, tất nhiên phần vốn thặng dư phải chuyển vào ngành vận tải quốc tế và được sử dụng cho các ngành dịch vụ như vậy

ở các nước khác. Vậy, ngành vận tải quốc tế là hệ quả tất yếu và là một triệu chứng của sự giàu có tột bậc của một nước, nhưng không phải là nguyên nhân tất yếu của sự giàu có đó. Các chính khách có khuynh hướng ủng hộ và đặc biệt khuyến khích ngành này đã nhầm lẫn hệ quả và triệu chứng với nguyên nhân.

Theo diện tích đất đai và số dân, Hà Lan là nước giàu có nhất Châu Âu, và vì thế Hà Lan có tỷ suất lớn nhất trong ngành vận tải quốc tế ở Châu Âu. Nước Anh có thể xem là nước giàu có thứ hai ở Châu Âu, và vì thế, có một tỷ suất đáng kể trong ngành vận tải này mặc dù cái ngành vận tải mà người ta thường gán cho nước Anh chỉ là một ngành ngoại thương vòng vo phục vụ tiêu dùng. Đó là những ngành vận tải mà mục tiêu chủ yếu là chuyên chở hàng hóa của Đông và Tây Ấn và của Châu Mỹ tới các thị trường ở Châu Âu. Số hàng này thường được mua bằng các sản phẩm của nền công nghiệp Anh hoặc bằng những thứ hàng hóa ngoại mà trước đó Anh đã mua bằng sản phẩm của mình, và số thu nhập cuối cùng của các giao dịch đó

đều được sử dụng hoặc tiêu thụ ở Anh. Việc buôn bán hàng hóa chuyên chở bằng tàu Anh giữa các hải cảng Địa Trung Hải và một vài ngành mậu dịch do các nhà buôn Anh đảm nhiệm để chuyên chở hàng giữa các cảng của Ấn Độ có thể được coi là ngành vận tải quốc tế đích thực của Anh.

Quy mô của ngành nội thương và của số vốn có thể được sử dụng cho ngành này, tất nhiên bị giới hạn bởi các giá trị các sản phẩm thặng dư của tất cả mọi nơi trong nước cần phải trao đổi hàng hóa do chính họ sản xuất để lấy các thứ hàng hóa khác mà họ có nhu cầu. Còn quy mô của ngành ngoại thương phục vụ tiêu dùng lại bị hạn chế bởi các giá trị sản phẩm thặng dư trong cả nước và bởi giá trị của những mặt hàng mà các sản phẩm dư thừa đó có thể đổi lấy được. Quy mô của ngành vận tải quốc tế lại tùy thuộc vào giá trị các sản phẩm thặng dư của các nước khác nhau trên thế giới. Do đó quy mô hoạt động của ngành này thật là vô chừng với hai ngành trên và có khả năng thu hút những số vốn lớn nhất.

Việc xem xét khả năng sinh lợi của số vốn riêng của mình là động cơ duy nhất chi phối người chủ sở hữu nên đầu tư vốn vào nông nghiệp, công nghiệp hoặc vào một ngành bán buôn hay bán lẻ. Các chủ sở hữu vốn ít khi nghĩ đến xem số vốn của họ thuê mướn được bao nhiêu nhân công dùng trong sản xuất, và số vốn đó làm tăng thêm được bao nhiêu giá trị cho sản phẩm hàng năm của đất nước.

Ở những nước mà nông nghiệp là ngành sản xuất mang lại nhiều lợi nhuận nhất so với các ngành khác và đó là con đường trực tiếp nhất dẫn tới sự giàu có, thì các số vốn nằm trong tay các cá nhân thường được sử dụng một cách có lợi nhất cho toàn thể xã hội. Tuy nhiên, lợi nhuận mà ngành nông nghiệp mang lại hình như chẳng bao giờ hơn hẳn các ngành khác ở bất kỳ nơi nào ở Châu Âu. Những người đặt kế hoạch ở nhiều nước trong mấy năm gần đây đã gây nên một sự hào hứng trong dân chúng về những câu chuyện cải tạo đất và trồng trọt có khả năng đem lại cho họ những món lợi nhuận đáng kể. Không cần phải đi sâu vào các chi tiết tính toán

của họ, người ta cũng có thể nhận xét là kết quả của các kế hoạch đó là hoàn toàn không thật. Chúng ta thấy hàng ngày nhiều của cái, cơ đồ đồ sộ, nguy nga đã dành được chỉ trong vòng một đời người bằng buôn bán và sản xuất chế tạo mà thường chỉ bắt đầu bằng một số vốn nhỏ nhoi, đôi khi còn chẳng có tí vốn nào cả. Sự làm giàu nhanh chóng như thế bằng sản xuất nông nghiệp đã chẳng xảy ra, dù chỉ một trường hợp duy nhất, ở Châu Âu trong thế kỷ hiện nay. Tuy nhiên, khá nhiều đất đai còn bỏ hoang chưa cày cấy trồng trọt gì ở khá nhiều nước ở Châu Âu và ngay cả những đất được chăm bón tốt cũng chưa đạt được mức sản lượng cần thiết. Vì thế, phải nói rằng nông nghiệp hầu hết ở bất kỳ nơi nào cũng còn có thể thu hút số vốn lớn hơn nhiều so với trước đây đã sử dụng. Một số yếu tố trong chính sách ở Châu Âu đã mang lại cho các ngành kinh doanh ở các thành phố nhiều điều kiện thuận lợi hơn hẳn so với nghề làm ruộng ở nông thôn, cho nên nhiều tư nhân thường tìm cách sử dụng vốn của họ vào ngành vận tải quốc tế ở các nước Châu Á và Châu Mỹ xa xôi hơn là

dùng vào việc cải tạo đất đai và cày cấy trồng trọt trên những mảnh đất màu mỡ nhất ngay cả gần nơi họ cư trú. Tôi sẽ cố gắng giải thích đầy đủ những yếu tố đó trong hai quyển sau đây.

QUYỂN III

MỨC ĐỘ GIÀU TĂNG TRƯỞNG KHÁC NHAU Ở CÁC DÂN TỘC

Chương I
TĂNG TRƯỞNG TỰ NHIÊN CỦA SỰ GIÀU CÓ

Mọi hoạt động buôn bán của một xã hội văn minh đều được tiến hành giữa cư dân ở thành thị và cư dân ở nông thôn, bao gồm việc trao đổi các sản phẩm thô lấy sản phẩm công nghiệp một cách trực tiếp hoặc thông qua tiền tệ hoặc một thứ chứng từ, hối phiếu nào đó thay cho tiền. Nông thôn cung cấp cho thành thị các phương tiện sinh sống và các nguyên vật liệu cho sản xuất công nghiệp. Thành thị cung cấp lại cho nông thôn một phần các thành phẩm công nghiệp, vì thành thị không sản xuất ra các thứ cần thiết cho đời sống, cho nên có thể nói là mọi của cải và sự sinh sống của dân thành thị là nhờ vào nông thôn. Tuy nhiên, sẽ là điều sai lầm nếu chúng ta tưởng rằng mọi của cải mà dân thành

thị có được là lấy của dân chúng ở nông thôn. Những của cải của cư dân thành thị và nông thôn có được là do sự nương tựa lẫn nhau, sự có đi có lại và sự phân công lao động. Trong mọi trường hợp thì cả hai bên đều có lợi và có lợi cho tất cả mọi người được phân công vào bất kỳ công việc gì. Cư dân ở nông thôn mua các hàng hóa công nghiệp của thành thị bằng các sản phẩm của họ có một lượng lao động ít hơn so với lượng lao động mà đáng lẽ ra họ phải bỏ ra nếu họ tự làm lấy hàng công nghiệp. Thành thị là một thị trường tiêu dùng các sản phẩm thặng dư của nông thôn, hay nói một cách khác, các sản phẩm còn dư lại sau khi đã nuôi sống người nông dân, và những người nông thôn mang các sản phẩm dư thừa của họ ra thành thị bán hoặc đổi lấy những đồ vật mà họ cần. Thành thị với số cư dân càng giầu có và đông đúc bao nhiêu thì thị trường tiêu thụ càng rộng lớn đối với các sản phẩm của nông thôn, và như thế lại càng có lợi cho nông dân. Ngũ cốc trồng trong vòng một dặm xung quanh thành thị được bán với giá tương đương với ngũ cốc mang từ 20 dặm xa

đến bán. Ngũ cốc, dù đem từ nơi xa đến bán ở thành thị, cũng phải đủ để bù lại những chi phí trồng trọt và vận chuyển đến chợ và còn mang lại một số lợi nhuận thông thường cho người nông dân. Người nông dân trồng trọt ngũ cốc và các cây lương thực khác khi cư trú ngay gần thành thị tất nhiên được lợi thế hơn những người sản xuất ở xa vì họ vẫn bán sản phẩm với giá như nhau, nhưng được bớt rất nhiều về mặt chi phí vận chuyển. Khi so sánh việc trồng trọt đất đai gần nơi thành thị với những nơi trồng trọt ở rất xa thành thị, chúng ta thấy ngay lợi thế của người nông dân ở gần thành thị mà ở đó sự buôn bán đã trở nên sầm uất và sức tiêu thụ các sản phẩm của nông thôn ngày càng đòi hỏi nhiều hơn. Vậy chúng ta thấy quá rõ là nông thôn cũng chẳng bị thiệt thòi gì khi buôn bán với thành thị, và ngược lại, thành thị cũng chẳng mất mát gì khi có quan hệ buôn bán với nông thôn.

Các phương tiện sinh sống luôn luôn quan trọng hơn tất cả mọi thứ tiện nghi và các thứ đồ xa xỉ, vì thế ngành nông nghiệp sản xuất ra

những thứ cần dùng cho đời sống tất yếu phải được xếp ở vị trí ưu tiên so với ngành sản xuất ra các đồ vật tiện nghi và xa xỉ. Các sản phẩm dư thừa, sau khi đã nuôi sống người nông dân làm ra nó, chính là nguồn sinh sống của thành thị mà nơi này chỉ có thể phát triển được khi phần sản phẩm dư thừa ở nông thôn tăng lên. Thực ra, thành thị không chỉ nhận được phần lương thực, thực phẩm nuôi sống cư dân của mình từ các vùng nông thôn xung quanh hoặc từ các vùng khác trên toàn đất nước, mà còn từ các nước xa xôi nữa. Điều này, mặc dù chẳng phải là một ngoại lệ của quy luật chung, đã gây nên những biến động đáng kể về mức độ giầu có của các thời đại và các dân tộc khác nhau.

Trật tự đó của sự việc, mặc dù nói chung là không nhất thiết nước nào cũng phải có, nhưng ở mỗi nước nó lại do chính khuynh hướng tự nhiên của con người định đoạt và thúc đẩy. Nếu các tập quán của con người đã không bao giờ cản trở các khuynh hướng tự nhiên đó, thì các thành thị ở bất kỳ nơi đâu chắc đã không thể phát triển quá mức phát triển trồng trọt và cải

tạo ở vùng lãnh thổ, nơi mà thành thị được xây dựng, trừ khi toàn bộ vùng lãnh thổ đó đã hoàn toàn được trồng trọt và cải tạo. Nếu số lợi nhuận thu được bằng nhau hoặc gần bằng nhau, thì phần lớn người có vốn sẽ đầu tư vào nông nghiệp và cải tạo đất đai nơi họ sống hơn là vào ngành chế tạo hay ngoại thương. Người đầu tư cải tạo đất có thể giám sát hay chỉ đạo được đồng vốn của mình, và đồng tiền bỏ ra ít bị rủi ro hơn so với đồng tiền của người làm nghề buôn bán lúc nào cũng phải đương đầu không những với gió to sóng cả, mà còn phải đương đầu với những hành động ngông cuồng và sai trái của những người ở đất nước xa lạ mà tính cách và hành vi của con người này họ chưa hiểu biết cặn kẽ. Ngược lại, vốn của điền chủ chỉ đầu tư vào cải tạo đất đai, phải công nhận là khá bảo đảm. Ngoài ra, vẻ đẹp đồng quê, thú vui của cuộc sống thôn dã, đầu óc thảnh thơi yên tĩnh, ít bị quấy nhiễu và cuộc sống độc lập có sức hấp dẫn hoặc ít hoặc nhiều đối với tất cả mọi người. Cày cấy trồng trọt là chức phận nguyên thủy của con người nên trong các thời kỳ phát triển khác

nhau của loài người dường như họ vẫn thích duy trì nghề nghiệp nguyên thủy này.

Quả thực, nếu không có sự hỗ trợ của nghề thủ công thì nghề canh nông chắc sẽ không thuận chiều xuôi gió và bị gián đoạn. Những người làm nghề rèn, nghề mộc, nghề chữa xe bò, nghề đúc, nghề xây, nghề nung gạch, nghề thuộc da, nghề đóng giầy dép và nghề may là những người mà nông dân thường xuyên cần đến dịch vụ của họ. Những người làm nghề thủ công này thỉnh thoảng cũng cần có sự giúp đỡ của nhau. Khác với người nông dân, những người thợ thủ công không nhất thiết phải sống cố định một chỗ, nhưng họ thường sống bên cạnh nhau. Từ đấy hình thành một thị trấn hay một làng nhỏ. Sau đấy, những người làm nghề bán thịt, nghề nấu rượu và nghề làm bánh mì cùng với những người làm nghề thủ công và bán hàng khác đến sống cùng và cung cấp những vật dụng mà những người làm nghề thủ công trên còn thiếu. Từ đấy thị trấn trở nên đông đúc hơn. Dân cư thị trấn và nông thôn phục vụ lẫn nhau. Thị trấn là một hội chợ hay một thị trường không bao giờ

đóng cửa để người sống ở nông thôn lui tới đổi các sản phẩm thô họ làm ra lấy các hàng chế tạo. Loại thương mại này giúp dân cư ở thị trấn có được nguyên liệu để sản xuất và vật dụng để sinh sống. Số lượng thành phẩm của thợ thủ công bán cho người dân sống ở nông thôn nhất thiết sẽ điều tiết số lượng nguyên liệu và thực phẩm người thợ mua. Vì vậy, nghề nghiệp và mức sống của người làm nghề thủ công không thể tăng được nếu nhu cầu đối với hàng thành phẩm của người sống ở nông thôn không tăng tương ứng. Nhu cầu này chỉ có thể tăng tương ứng với mức độ cải tạo đất đai và trồng trọt, vì vậy nếu tập quán của con người không can thiệp vào sự phát triển tự nhiên của sự vật thì mức độ giàu có và sự phát triển của thành thị trong bất cứ xã hội nào cũng sẽ tăng tương ứng với sự khai phá và phát triển nông nghiệp của lãnh thổ hay đất nước.

Tại các thuộc địa của Anh ở Bắc Mỹ đất chưa được canh tác hãy còn rẻ nên các thành phố chưa có các ngành chế tạo sản xuất các hàng hóa để bán đi xa. Ở Bắc Mỹ, khi người thợ thủ

công thừa vốn kinh doanh cũng không thành lập một cơ sở chế tạo để bán nhiều hàng hơn cho nước láng giềng, mà dùng số vốn đó để mua và cải tạo đất chưa được canh tác. Vì thế, người thợ thủ công đã trở thành người chủ đồn điền, dù lương cao, dù đời sống dễ chịu hơn, nhưng lương cao, cuộc sống dễ chịu của người thợ thủ công cũng không thuyết phục được những người chủ đồn điền đi làm thuê cho người khác, mà chỉ làm việc cho bản thân mình. Theo suy nghĩ của người điền chủ, người thợ thủ công chỉ là đày tớ cho khách hàng mà anh ta phải phục vụ để kiếm sống, nhưng là một chủ đất, anh ta cùng gia đình tự cày cấy, trồng trọt trên mảnh đất của chính mình và thu hoạch các sản phẩm từ đất để sinh sống. Anh ta cảm thấy dễ chịu biết bao khi anh ta thực sự là một người chủ và độc lập với mọi người.

Ngược lại, ở các nước mà ở đó đất đai chưa được canh tác không còn dễ mua với giá rẻ, mỗi thợ thủ công khi dành dụm được một số vốn đủ để mở rộng kinh doanh, sẽ tìm cách phát triển phạm vi cung cấp hàng hóa và tìm cách bán

hàng tới những nơi xa hơn. Người thợ rèn mở mang thêm các xưởng rèn và đúc sắt; người thợ dệt đa dạng hóa các mặt hàng bằng sợi lanh hay sợi len. Các xưởng sản xuất chế tạo các mặt hàng phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của mọi người ngày càng tinh vi hơn, các mặt hàng tinh xảo và đẹp hơn trước, đó là chưa kể mẫu mã cũng nhiều hơn trước.

Trong mọi thời kỳ trong mọi xã hội, phần thặng dư của các sản phẩm thô cũng như các thành phẩm, một khi không được tiêu thụ hết ở trong nước, tất phải xuất khẩu ra nước ngoài để trao đổi lấy các hàng hóa mà trong nước có nhu cầu tiêu dùng. Để tìm cách sử dụng tiền vốn có hiệu quả, các xưởng sản xuất công nghiệp cần phải tìm đến ngành ngoại thương để xuất khẩu hàng hóa, dù chỉ bán với lợi nhuận tương đương hoặc gần bằng như trước. Nhưng xuất khẩu bằng tiền vốn nào, tiền vốn nước ngoài hay tiền vốn trong nước, điều đó không quan trọng gì lắm.

Nếu một xã hội không có đủ số vốn cần thiết để đẩy mạnh công việc cày cấy trồng trọt trên

toàn bộ số đất đai có sẵn trong nước và chế biến toàn bộ sản phẩm thô trong nước thì tốt hơn và có lợi hơn là nên xuất khẩu ra nước ngoài các sản phẩm thô bằng tiền vốn của nước ngoài để sử dụng toàn bộ số vốn của xã hội vào những mục đích có lợi hơn. Sự giàu có của nước Ai Cập cổ đại, của nước Trung Hoa và xứ Indostan đủ để chứng minh rằng một dân tộc có thể đạt được mức giầu sang, thịnh vượng thông qua ngành xuất khẩu do ngoài nước ngoài thực hiện. Các thuộc địa của chúng ta ở Bắc Mỹ và Tây Ấn chắc đã bị chậm bước hơn nhiều về mặt xuất khẩu sản phẩm thặng dư nếu như các thuộc địa đó không sử dụng thêm vốn của nước ngoài.

Vì vậy theo quá trình diễn biến tự nhiên của sự vật, phần lớn tiền vốn của một xã hội đang trên đà phát triển trước hết phải hướng vào nông nghiệp, sau đó vào sản xuất, chế tạo hàng hóa công nghiệp, và cuối cùng vào ngành ngoại thương. Trật tự sự việc như đã nói trên luôn luôn phải được tôn trọng và tuân thủ ở một chừng mực nhất định ở bất kỳ nước nào có dư đất đai và sức lao động. Nước đó trước hết phải

đầu tư vào khai thác đất đai để cày cấy trồng trọt trước khi các thành thị được thành lập, công nghiệp nước đó trước hết bắt đầu từ dạng thô rồi chuyển sang tinh vi, sau đó nước đó mới tính đến việc sử dụng và mở mang thương mại với các nước khác.

Mặc dù mỗi nước chắc đã phải tiến theo một trình tự tự nhiên như thế, tuy vậy trình tự đó đã bị đảo ngược về nhiều mặt tại các nước tiên tiến và hiện đại ở Châu Âu. Ngành ngoại thương của một vài thành phố tại các nước đó đã mang các mặt hàng tốt đẹp của họ để bán ở các nước khác, và như thế, công nghiệp và ngoại thương chung sức với nhau để thúc đẩy nông nghiệp phát triển. Chính những phong tục, tập quán mà chính phủ đầu tiên của các nước đó áp dụng và thực hiện đã hình thành cái trật tự đảo ngược không tự nhiên này mặc dù các chính phủ sau đó đã có nhiều thay đổi, nhưng lại chẳng đả động gì tới trật tự đó cả.

Chương II
NÔNG NGHIỆP BỊ TRÌ TRỆ Ở CHÂU ÂU CỔ ĐẠI SAU KHI ĐẾ QUỐC LA MÃ SỤP ĐỔ



ác dân tộc German và Scythe đã tràn vào những tỉnh thành phía tây của Đế quốc La Mã, gây nên những sự rối loạn kéo dài hàng thế kỷ. Những cuộc cướp bóc và hành động bạo ngược, mà các toán người man rợ này gây cho dân chúng nước cổ đại này làm cho mọi sự buôn bán giữa thành thị và nông thôn trong trước bị gián đoạn. các thành thị không còn sầm uất như trước nữa; dân cư hầu hết bỏ trốn đi lánh nạn. Nông thôn tiêu điều với đồng ruộng bỏ hoang, không người cày cấy trồng trọt. Các tỉnh thành phía tây của Châu Âu,

dù trước đó đã trải qua một thời kỳ giàu có, thịnh vượng dưới thời cai trị của đế quốc La Mã, trở nên tiêu điều và rơi vào tình trạng nghèo khổ, sa sút. Trong thời kỳ mà những cuộc rối loạn và bạo động vẫn tiếp tục, những người cầm đầu các nhóm phiến loạn và thủ lĩnh các dân tộc khác nhau đã tìm mọi cách chiếm đoạt làm của riêng phần lớn đất đai thuộc các vùng bị xâm lược. Tuy phần lớn đất đai đó vẫn nằm trong tình trạng bỏ hoang, nhưng tất cả các loại đất đai, dù được trồng trọt hay không, đều có chủ cai quản. Tất cả đất đai đều bị chiếm dụng làm của riêng, và phần lớn nằm trong tay một số ít chủ sở hữu.

Sự chiếm đoạt những đất đai chưa trồng trọt đầu tiên này chỉ là một việc làm có tính quá độ mà thôi. Sau đó, đất đai dần dần được chia nhỏ thành từng miếng do việc thừa kế hoặc nhượng lại quyền sở hữu cho người khác. Chế độ con trưởng thừa kế cản trở việc chia nhỏ đất đai của ông cha qua việc thừa kế. Việc áp dụng chế độ kế thừa tài sản theo thứ tự trên dưới đã ngăn không cho ruộng đất bị xé lẻ ra thành những

miếng đất nhỏ để có thể nhượng bán lại cho người khác.

Khi đất đai, cũng như động sản, trở thành một phương tiện sinh sống và hưởng thụ, luật thừa kế tự nhiên cho phép chia đất đai cho tất cả các con cái trong gia đình, vì lúc đó việc sinh sống và hưởng thụ của các người con được người cha quan tâm như nhau. Luật thừa kế này này sinh ra từ những người La Mã; họ chẳng phân biệt giữa con trưởng hay thứ, giữa con trai hay con gái trong việc thừa kế đất đai, và coi đất đai cũng chẳng khác gì một động sản. Nhưng khi đất đai được xem như một phương tiện không chỉ để sinh sống mà còn là sự biểu thị cho sức mạnh và quyền lực, thì người ta thấy tốt hơn chỉ dành sự kế thừa đất đai cho một người con duy nhất. Trong những thời kỳ hỗn loạn đó, mỗi một điền chủ lớn được coi chẳng khác gì một vị vương tước hay một vị hoàng thân quốc thích. Nhưng tá điền là thần dân của những điều chủ đó.

Điền chủ là người thẩm phán xét xử những người dân sống nhờ vào ruộng đất của ông ta;

điền chủ là người ban hành các luật lệ trong thời bình. Điền chủ tuyển mộ binh lính và là chủ tướng của họ trong thời chiến. Điền chủ tiến hành các cuộc chiến tranh tùy theo ý thích của mình và thường để chống lại các chủ ruộng đất ở các vùng xung quanh và đôi khi chống lại cả nhà vua.

Sự an toàn của một điền sản, và do đó, sự bảo vệ và che chở của điền chủ đối với những tá điền thuê mướn ruộng đất và sinh sống trên mảnh đất đó, tùy thuộc vào điền sản đó. Họ nghĩ rằng nếu đem chia nhỏ điền sản thì sẽ làm cho nó đổ nát, điêu tàn và bị những kẻ xâm lược dễ bề chiếm cứ. Chế độ con trai trưởng thừa kế toàn bộ đất đai đã hình thành không phải ngay lập tức, mà qua một quá trình thời gian với lý do giống như thừa kế chế độ quân chủ. Để cho quyền lực và sau đó là sự an ninh của chế độ quân chủ không bị làm cho suy yếu bởi sự phân chia đất đai, thì toàn bộ đất nước chỉ có thể truyền lại cho một trong những người con. Để truyền lại quyền lực tối cao cho người con nào là phải xác định theo một luật lệ chung nào đó, mà không

xét đến phẩm hạnh cá nhân của người được nối ngôi, mà chỉ dựa vào sự khác biệt rõ ràng nào đó không thể tranh cãi được. Trong số các con cái trong một gia đình thì không thể có sự khác biệt không thể tranh cãi được ngoài phân biệt về giới tính và tuổi tác. Nam thì thường phổ biến được trọng hơn nữ. Khi mà mọi điều khác đều giống nhau, thì người con lớn được lựa chọn hơn là con ít tuổi hơn. Từ đó xuất phát quyền thừa kế của người con trưởng và còn được gọi là quyền nối dõi tông đường.

Các đạo luật luôn luôn có hiệu lực lâu dài sau khi không còn tồn tại các tình huống giúp cho các đạo luật đó hình thành và chấp nhận được. Trong tình thế hiện nay ở Châu Âu, người chủ sở hữu một mẫu Anh (khoảng 0,4 hecta) đất cũng hoàn toàn có được đầy đủ mọi sự bảo đảm như người có 100 nghìn mẫu vậy. Song quyền kế thừa của người con trai trưởng vẫn tiếp tục được tôn trọng; và vì trong tất cả các tập tục, quyền thừa kế này phù hợp nhất để tôn niềm kiêu hãnh của các tước hiệu của gia đình, cho nên chế độ thừa kế này còn kéo dài nhiều thế kỷ

nữa. Về các khía cạnh khác, không có gì đi ngược lại với lợi ích thiết thực của một gia đình đông con hơn là cái quyền nhượng mọi sự phú quý cho một đứa con, trong khi đó bần cùng hóa những đứa con khác trong cùng một gia đình.

Chế độ kế thừa tài sản theo thứ tự là hệ quả tất yếu của quyền kế thừa của người con trai trưởng. Nó được áp dụng để duy trì sự nối dõi tông đường mà luật kế thừa của con trưởng đã là nội dung chủ yếu, và như thế ngăn cản bất kỳ một bất động sản nào thoát ra khỏi dòng họ bằng cách cho, bán hoặc nhượng tài sản hay bằng bất kỳ cách nào khác. Các luật lệ này hoàn toàn không có ở người La Mã.

Khi các bất động sản đất đai là một loại lãnh địa riêng của một ông hoàng, chế độ kế thừa tài sản theo thứ tự có thể không phải là không hợp lý. Giống như cái gọi là các luật cơ bản của một vài chế độ quân chủ, các bất động sản có thể nhiều khi không để cho sự an ninh của hàng nghìn người bị nguy hại bởi tính thất thường hoặc sự ngông cuồng của một người. Nhưng trong tình trạng hiện nay ở Châu Âu, khi các

điền sản nhỏ hoặc lớn đều được luật pháp ban hành ở trong nước đảm bảo an ninh cho chúng thì không gì có thể phi lý hơn là còn duy trì tình trạng như vậy.

Chế độ thừa kế tài sản được xây dựng trên cơ sở các giả định phi lý nhất cho rằng mỗi thế hệ tiếp sau không có quyền bằng nhau đối với ruộng đất và đối với cả những gì họ có nữa, mà tài sản của thế hệ hiện nay cần phải được hạn chế và điều tiết tùy theo sở nguyện của những người đã chết có thể từ 500 năm trước đây. Chế độ kế thừa tài sản theo thứ tự, tuy thế, vẫn hãy còn được tôn trọng tại phần lớn các nước Châu Âu, đặc biệt tại các nước mà ở đó người thuộc dòng dõi quý tộc vẫn được hưởng những nghi thức dân sự hoặc quân sự. Chế độ kế thừa theo thứ tự được coi là cần thiết để suy trì các đặc quyền, đặc lợi cho các nhà quý tộc và cho họ hưởng những chức vụ và tước hiệu cao quý của đất nước. Luật lệ ở nước Anh căm ghét những vật sở hữu hay địa vị có tính chất vĩnh viễn và do đó chúng bị hạn chế hơn bất kỳ ở chế độ quân chủ nào khác ở Châu Âu, mặc dù nước Anh

không phải đã hoàn toàn xóa bỏ các thứ nói trên. Ở xứ Scotland, hơn 1/5, có lẽ là 1/3, tổng số diện tích ruộng đất hiện nay chịu sự chi phối của chế độ kế thừa di sản theo thứ tự.

Những dải đất rộng lớn chưa được cày cấy trồng trọt hãy còn bị một số gia đình chiếm giữ. Và không còn khả năng các dải đất đó bị chia thành những miếng đất nhỏ. Rất ít khi thấy những điền chủ lớn lại chịu bỏ công sức, tiền của ra để chăm bón và cải tạo đất. Trong những thời kỳ hỗn loạn mà các tập tục man rợ nói trên được hình thành, người điền chủ lớn chỉ ráng sức bảo vệ ruộng đất thuộc về ông ta mà thôi hoặc tìm cách mở rộng phạm vi quyền hạn tới đất đai của những người láng giềng. Ông ra không có thì giờ nhàn rỗi để trông nom việc cày cấy trồng trọt và cải tạo đất đai. Khi luật pháp và trật tự được lập nên và ông ta được nhàn nhã thì ông ta lại thiếu những khả năng cần thiết. Nếu khoản chi tiêu gia đình ông ta tương đương hoặc vượt quá số thu nhập của ông ta như thường xảy ra, thì ông ta không có đủ vốn dự trữ để sử dụng vào mục đích này. Nếu ông ta là một nhà kinh tế, thì ông

thường thấy có lợi hơn là nên sử dụng tiền để dành hàng năm để mua các thứ đồ dùng mới hơn là cải tạo đất đai. Muốn cải tiến trồng trọt để mang lại thêm lợi nhuận, cũng giống như việc buôn bán, đòi hỏi người chủ đất phải chú trọng đến các khoản tiết kiệm nhỏ và các khoản tiền lời ít ỏi mà xem chừng một người sinh ra trong một cơ ngơi lớn, dù có căn cơ, tằn tiện đến đâu, cũng không thể làm nổi. Hoàn cảnh của con người như thế tất nhiên hướng ông ta vào các sở thích trang trí nhà của để phục vụ cho ý thích riêng của mình hơn là tìm kiếm lợi nhuận mà ông ta thấy không thật cần thiết. Ngay từ khi còn bé, ông ta đã quen với lối sống sang trọng, với quần áo hợp thời trang, với kẻ hầu người hạ, với những đồ đạc hoa mỹ cần thiết trong nhà. Tất nhiên, nếp suy nghĩ cũ vẫn còn ám ảnh ông khi ông nghĩ đến cải tạo đất đai. Hiện nay ở vương quốc Anh vẫn còn một số điền sản lớn tiếp tục nằm trong tay những gia đình đó quyền quý từ thời kỳ phong kiến rối loạn trước kia. Chúng ta hãy so sánh tình trạng hiện nay đó với những đất đai nằm trong quyền sở

hữu của các chủ đất nhỏ ở các vùng lân cận, và chẳng cần phải có lý lẽ gì khác để thuyết phục bạn rằng điền sản rộng lớn như vậy thật là bất lợi biết bao cho công việc cải tạo và nâng cao năng suất.

Nếu chúng ta khó có thể trông mong một sự cải tạo đất đai từ các điền chủ lớn, chúng ta lại càng không có hy vọng gì hơn đối với những người sử dụng đất thuê của các ông chủ đó. Trong thời đại xa xưa ở Châu Âu, người canh tác đất đai là những người tá điền tự nguyện. Họ hầu như hay hoàn toàn là những người nô lệ, nhưng tình trạng nô lệ của họ thuộc kiểu nhẹ hơn so với những gì chúng ta đã biết về chế độ nô lệ dưới thời cổ Hy Lạp hay La Mã. Họ trực tiếp thuộc về đất đai hơn là về chủ đất. Họ có thể được bán đi cùng với ruộng đất chứ không bán riêng. Họ có thể lấy vợ, lấy chồng miễn là có sự đồng ý của chủ đất, sau đó người chủ đất này không được hủy bỏ hôn nhân bằng cách bán riêng lẻ người chồng hay người vợ cho những người khác nhau. Nếu người chủ gây thương tật hoặc giết bất kỳ người nào dưới quyền mình,

ông ta sẽ bị một hình phạt nào đó, mặc dù thông thường cũng nhỏ thôi. Những người làm thuê ruộng đất này không được quyền có tài sản – những gì họ có được thuộc về người chủ, người này có thể lấy tài sản đó đi theo ý muốn. Bất cứ công việc gì liên quan đến trồng trọt, cải tạo đất đai mà các người nô lệ như vậy đã tiến hành, về thực chất là việc của người chủ đất. Người này phải bỏ ra các khoản chi phí như thóc giống, súc vật kéo, công cụ canh tác. Lợi tức thu được thuộc về người chủ. Nô lệ chẳng được gì cả trừ việc được nuôi ăn hàng ngày. Vậy nói đúng ra là người chủ đất trông nom chính đất đai của ông ta và cày bừa trồng trọt trên đất đó bằng sức lao động của nô lệ. Loại nô lệ này hãy còn tồn tại ở Nga, Ba Lan, Hung, Bohemia, Moravia và ở những nơi khác thuộc Đức. Chế độ nông nô này mới chỉ được xóa bỏ dần dần ở các vùng phía tây và tây nam Châu Âu.

Nhưng nếu ít khi có thể mong đợi việc cải tạo đất đai từ những đại điền chủ, thì điều mong ước đó lại càng khó thành sự thật khi các đại điền chủ vẫn tiếp tục sử dụng nông nô như

những người làm công. Kinh nghiệm của tất cả các thời đại và các dân tộc chứng minh rằng công việc do nông nô làm, mặc dù hình như chỉ cần chi phí để nuôi sống họ, lại là tốn kém nhất. Một người không thể có tài sản riêng thì chẳng có mối quan tâm nào khác ngoài việc ăn được càng nhiều càng tốt và làm được càng ít càng hay. Những công việc mà họ làm, ngoại trừ phần để nuôi sống họ, đều bị chủ dùng bạo lực ép làm chứ không phải vì thích thú làm. Cả hai ông Pliny và Columella đã có nhận xét như sau: ở nước Ý cổ xưa, công việc cày cấy trồng trọt ngày càng suy đồi và chẳng mang lại lợi nhuận gì cho chủ đất khi việc này được giao cho người nô lệ. Ở nước Hi Lạp cổ, Aristotle cũng có nhận định tương tự, tình hình nông nghiệp cũng chẳng có gì tốt đẹp cả nếu không nói là tồi tệ. Khi nói về nước cộng hòa lý tưởng mô tả trong các luật của ông Plato, để duy trì một đạo quân 5000 người ăn không (tức là số chiến binh cần thiết để bảo vệ đất nước) cần phải có một vùng đấy đai rộng lớn, phì nhiêu như những vùng đồng bằng ở Babylon.

Con người thường có sự kiêu hãnh là được thống trị người khác, và không gì cắn rứt con người hơn là bị buộc phải nhún mình để thuyết phục chính những bộ hạ của mình. Do đó, con người thích người khác quỵ lụy phục vụ cho mình hơn là phải nhờ vào sự giúp việc của những người lao động tự do. Việc trồng mía và thuốc lá có thể cho phép sử dụng lao động của nô lệ vào công việc này. Nhưng vào thời kỳ hiện nay thì không thể dùng sức lao động của nô lệ vào công việc trồng ngũ cốc. Ở các thuộc địa của nước Anh nơi người ta chủ yếu trồng ngũ cốc, phần rất lớn các công việc trồng trọt là do những người lao động tự do đảm nhiệm. Nghị quyết gần đây của những tín đồ phái Quakers ở Pennsylvania trả lại tự do cho những người nô lệ da đen của họ, có thể làm thỏa mãn mọi người chúng ta vì số nô lệ da đen được trả tự do cũng không thể nhiều lắm. Một nghị quyết như vậy tất sẽ không bao giờ được sự đồng ý nếu như số người nô lệ đó tạo thành một phần đáng kể của cải của họ. Ngược lại, tại các thuộc địa trồng mía của chúng ta, toàn bộ công việc do nô lệ

đảm trách, và tại các thuộc địa trồng thuốc lá, một phần rất lớn mọi công việc do nô lệ làm. Lợi nhuận của một đồn điền trồng mía ở bất kỳ thuộc địa nào ở vùng Tây Ấn của chúng ta thường lớn hơn rất nhiều so với lợi nhuận trồng trọt các loại cây khác của chúng ta được biết ở Châu Âu hoặc Châu Mỹ. Người ta cũng nhận thấy rằng lợi nhuận mà một đồn điền trồng thuốc lá, mặc dù có kém hơn so với đồn điền trồng mía, nhưng mang lại lợi nhuận nhiều hơn so với các đồn điền trồng ngũ cốc. Cả hai loại đồn điền này có thể trang trải mọi khoản chi phí cho việc trồng trọt bằng sức lao động của nô lệ, nhưng phải nói là trồng mía có nhiều lợi nhuận hơn trồng thuốc lá. Do đó, số người da đen bao giờ cũng nhiều hơn số người da trắng tại tất cả các thuộc địa trồng mía và trồng thuốc lá.

Thay thế cho công việc trồng trọt bằng sức lao động của nô lệ thời cổ xưa đã xuất hiện một loại nông dân được thấy hiện nay ở Pháp với cái tên gọi là Metayers (tá điền ký kết với chủ ruộng đất một giao kèo nộp một phần sản phẩm thu hoạch được cho chủ đất). Các tá điền kiểu này

còn được gọi theo chữ Latin là Coloni Partiarii. Vì ở Anh đã từ lâu không sử dụng loại tá điền ăn chia sản phẩm với chủ đất, cho nên hiện nay tôi không thấy có từ tiếng Anh nào để chỉ cho loại metayer này của Pháp. Người chủ ruộng đất cung cấp cho metayer thóc giống, súc vật và công cụ trồng trọt, tóm lại, toàn bộ số vốn cần thiết để cày cấy, trồng trọt cho nông trại. Sản phẩm được chia đều giữa chủ đất và người chủ nông trại sau khi đã trích ra phần được cho là cần thiết để suy trì số vốn bỏ ra; số vốn này sẽ trả lại chủ đất khi người chủ nông trại (hay metayer) thôi không làm nữa hay bị đuổi ra khỏi nông trại.

Ruộng đất do kiểu tá điền như vậy chăm nom cày cấy trồng trọt thường nhờ người chủ đất cấp vốn cũng như trong trường hợp đối với nô lệ. Tuy nhiên, có một sự khác nhau rất cơ bản giữa tá điền và nô lệ. Tá điền, vì là người tự do, có khả năng sắm tài sản cho riêng họ và có một tỷ lệ nào đó về hoa lợi ruộng đất, cho nên họ rất chú tâm vào việc nâng cao sản lượng ruộng đất vì trong đó cũng có phần của họ. Trái lại, người

nô lệ chẳng có quyền giữ lại của cải cho riêng mình và chỉ được đơn thuần nuôi sống mà thôi, cho nên anh ta chẳng cần phải suy nghĩ để tăng sản lượng cho ruộng đất và chỉ cần sản xuất nhiều hơn tí chút so với số sản phẩm lương thực cần để nuôi anh ta mà thôi. Có thể một phần vì lợi thế này và một phần do nhà vua ghen ghét với các vị lãnh chúa nên đã khuyến khích nông nô vi phạm quyền hành của các lãnh chúa và cuối cùng đã làm mai một loại canh tác theo kiểu chia sản phẩm này, cho nên chế độ nông nô đã lụi tàn dần trên phần lớn Châu Âu. Tuy nhiên, thời gian và phương pháp tiến hành một bước ngoặt quan trọng như vậy vẫn còn là một trong những điểm mù mờ nhất trong lịch sử cận đại.

Nhà thờ La Mã tự nhận đã có công lao to lớn trong việc này; và chắc chắn rằng vào đầu thế kỷ 12 giáo hoàng Alexander III đã ra sắc lệnh giải phóng tất cả những người nô lệ. Tuy nhiên, sắc lệnh của giáo hoàng là một lời hô hào đối với những người ngoan đạo hơn là một đạo luật bắt buộc các tín đồ phải tuân theo. Chế độ nô lệ tiếp

tục tồn tại một cách khá phổ biến một vài thế kỷ sau đó cho đến khi dần dần bị thủ tiêu do có sự tác động chung của hai lợi ích kết hợp nói trên, một mặt là lợi ích của giới chủ sở hữu ruộng đất và mặt khác là nhà vua. Một người nông nô được giải phóng và được phép tiếp tục canh tác trên mảnh đất đã giao cho anh ta trước đó, vì không có vốn nên chỉ có thể cày cấy trồng trọt bằng những gì mà người chủ ruộng đất có thể cung ứng trước cho anh ta, và do đó, đã trở thành người tá điền mà người Pháp gọi là metayer.

Tuy nhiên loại tá điền này cũng chẳng thấy có ích lợi gì trong việc cải tạo chất đất để nâng cao năng suất, dù anh ta có một ít vốn dành dụm được, vì người chủ đất chẳng giảm bớt phần sản phẩm của họ một chút nào, họ vẫn cứ lấy đủ 1/2 số sản phẩm thu hoạch được như trước, dù cho người tá điền dùng vốn riêng của mình để tăng sản lượng.

Thuế thập phân, tức là thuế đánh vào ruộng đất và mới chỉ lấy đi 1/10 sản phẩm thu hoạch, được coi là một sự cản trở rất lớn cho việc cải tạo ruộng đất. Một thứ thuế thu tới 1/2 số sản

phẩm thu hoạch chắc đã thực sự cản trở việc cải tạo đó. Một tá điền ăn chia sản phẩm (metayer) có thể chú trọng đến việc tăng sản lượng của ruộng đất càng nhiều càng tốt bằng đồng vốn của chủ đất, nhưng anh ta chẳng có lợi lộc gì mang tiền riêng của mình để làm việc đó. Ở Pháp, nơi mà 5/6 toàn bộ ruộng đất nằm trong tay các metayer, các chủ ruộng đất thường phàn nàn là các metayer của họ lợi dụng mọi dịp để sử dụng bò ngựa của chủ để kéo xe chuyên chở cho người khác lấy tiền công hơn là dùng để cày cấy, vì họ bỏ túi toàn bộ số tiền công chuyên chở và phải chia lợi nhuận với chủ đất khi dùng súc vật để canh tác. Loại tá điền này hãy còn tồn tại ở một vài vùng xứ Scotland. Họ được gọi là tá điền cứng cổ. Các tá điền Anh thời xưa mà Nam trước Gilbert và tiến sĩ Blackstone gọi là những người quản lý đất đai của điền chủ hơn là nông dân tá điền, thì cũng đại loại như vậy mà thôi.

Tiếp nối loại tá điền ăn chia sản phẩm này, mặc dù ở những mức độ rất thấp, là những nông dân theo đúng tên gọi của nó. Những người này cày cấy ruộng đất bằng chính tiền vốn của họ,

và trả tiền thuê đất cho chủ đất. Khi những người nông dân đó được thuê ruộng đất trên cơ sở một hợp đồng lâu dài, đôi khi họ thấy có lợi bỏ thêm tiền vốn riêng vào việc cải tạo đất đai, vì họ thấy có thể lấy lại số vốn đó và thu thêm được một số lợi nhuận lớn trước khi hợp đồng cho thuê ruộng đất hết hạn. Nông dân, tuy được sử dụng ruộng đất theo hợp đồng, cũng chẳng có gì chắc chắn cả, và tình trạng này còn đang ngự trị tại nhiều nơi ở Châu Âu. Họ có thể bị lấy lại ruộng đất trước thời hạn quy định trong hợp đồng vì ruộng đất đó được bán cho một chủ sở hữu mới. Ở Anh, ruộng đất có thể bị lấy lại bằng một động tác giả vì một mục đích nào đó. Nếu nông dân bị lấy lại ruộng đất một cách bất hợp pháp bằng bạo lực của chủ đất, việc thưa kiện, mà nhờ đó người nông dân được bồi thường, thật hết sức dở dang, chẳng có sự phán quyết nào để cho người nông dân được tiếp tục thuê mướn sử dụng ruộng đất chưa hết hạn, mà chỉ cho họ được hưởng một số tiền đền bù thiệt hại không bao giờ bằng sự thiệt hại thật sự. Ngay ở Anh, một nước ở Châu Âu mà ở đó có thể nói

tầng lớp tiểu chủ ở nông thôn được tôn trọng nhất, mãi đến năm thức 14 triều đại vua Henri VII tố quyền trả lại tài sản (action for ejectment) mới được thông qua và thực hiện. Qua tố quyền này, người tá điền không những được đền bù mọi sự thiệt hại mà còn được cả quyền sở hữu nữa, và hơn nữa, lời thỉnh cầu của người tá điền không nhất thiết phải có sự phán quyết của một tòa án nào đó. Tố quyền này đã trở thành một phương thức có hiệu lực đến nỗi trong thủ tục tố tụng hiện đại khi người điền chủ muốn khởi tố đòi lại quyền sở hữu ruộng đất, ông ta ít khi sử dụng các tố quyền mà ông đương nhiên có với tư cách là chủ đất, tức là quyền khởi tố đương nhiên (writ of right) hoặc quyền chiếm hữu theo luật pháp (writ of entry) mà nhân danh cho người tá điền lại khởi tố đòi quyền thu hồi đất đai. Ở Anh sự an toàn của người tá điền cũng ngang với sự an toàn của người chủ sở hữu đất. Ngoài ra, ở Anh, một hợp đồng cho thuê đất suốt đời với giá trị tô đất 40 shilling một năm là quyền sử dụng suốt đời đất làm rẽ và cho phép người thuê đất có quyền bầu một nghị viên, và

vì phần lớn các tiểu chủ ở nông thôn đều có đất làm rẽ được sử dụng trọn đời thuộc kiểu này, cho nên toàn bộ tầng lớp này trở thành những người được các chủ đất tôn trọng vì quyền lợi chính trị mà họ được hưởng.

Tôi tin rằng không có ở nơi nào khác ở Châu Âu ngoài nước nước Anh, có trường hợp người tá điền xây dựng nhà ở trên một mảnh đất mà anh ta không hề có hợp đồng thuê và tin rằng người chủ đất đó vì danh dự sẽ không tiến hành một sự cải tạo quan trọng như thế.

Các đạo luật và tập tục thuận lợi cho giới tiểu chủ ở nông thôn có thể đã góp phần vào sự vĩ đại hiện nay của nước Anh nhiều hơn là tất cả những luật lệ về buôn bán đã được mọi người tán dương ca ngợi.

Luật bảo đảm cho các hợp đồng thuê đất dài hạn không bị các người thừa kế làm khó dễ là một nét đặc thù của nước Anh. Luật này được đưa vào áp dụng ở xứ Scotland từ năm 1449 bằng một đạo luật của vua James II. Ảnh hưởng tốt đẹp của nó, tuy thế, đã bị chế độ kế thừa theo thứ tự cản trở rất nhiều; người thừa kế theo chế

độ hương hỏa do cong trưởng được hưởng trước rồi mới theo thứ tự tới các người con tiếp sau đó, thường không được cho thuê ruộng đất hương hỏa bằng những hợp đồng dài hạn, thường là hơn một năm mà thôi. Một đạo luật của nghị viện sau đó có giải tỏa một phần nào những điều khoản khắt khe đó. Tuy nhiên, ở xứ Scotland, do những người thuê bất động sản theo hợp đồng không có quyền bầu cử một ủy viên trong nghị viện vì thế tầng lớp tiểu chủ ở nông thôn không được hưởng sự tôn trọng của các chủ đất như ở Anh.

ở những nơi khác thuộc Châu Âu, sau khi những người thuê ruộng đất được đảm bảo không bị quấy nhiễu bởi những người thừa kế và những người mua lại ruộng đất, thời hạn bảo đảm cho việc thuê ruộng đất vẫn bị hạn chế trong một thời gian ngắn; ví dụ, ở Pháp là 9 năm kể từ khi bản hợp đồng bắt đầu có hiệu lực thi hành. Sau đó thời hạn bảo đảm thi hành hợp đồng ở Pháp được kéo dài tới 27 năm, nhưng dù sao, thời gian này vẫn còn quá ngắn nên người tá điền không dám bỏ vốn đầu tư vào các cuộc

cải tạo đất đai quan trọng vì họ sợ không kịp thu hồi lại vốn bỏ ra. Các chủ sở hữu nhà cửa, ruộng đất từ xa xưa là những nhà lập pháp ở mọi nước thuộc Châu Âu. Cho nên các đạo luật có liên quan đến ruộng đất đều được tính toán kỹ càng để phục vụ cho lợi ích của các chủ nhà, đất. Họ nghĩ những hợp đồng thuê ruộng đất ký kết với những người chủ tài sản trước đây là ông cha của họ, không thể cản trở họ hưởng thụ trong một thời gian dài toàn bộ giá trị đất đai mà họ được sử dụng theo quyền thừa kế. Vì họ tham lam và không công tâm, cho nên họ luôn luôn mắc chứng thiển cận, không thể nhìn xa thấy rộng được, nên không hiểu được rằng những luật lệ đó cản trở việc tá điền cải tạo đất đai, và như thế, làm thiệt hại đến lợi ích lâu dài của chính họ.

Những người nông dân làm thuê ruộng đất cho chủ đất, ngoài số tô phải nộp, còn phải thực hiện không công một số dịch vụ cho chủ đất; các dịch vụ không công đó rất ít khi được ghi vào hợp đồng thuê ruộng đất, mà hoàn toàn tùy thuộc vào ý thích và thói quen của người cầm

đầu thái ấp hoặc các lãnh chúa. Những dịch vụ đó hoàn toàn độc đoán và bắt người tá điền phải chịu rất nhiều điều phiền toái. Ở xứ Scotland, mọi sự phục vụ, hầu hạ và dịch vụ, nếu không được ghi rõ ràng trong hợp đồng, đều bị bãi bỏ trong những năm gần đây, và như thế, làm thay đổi tốt lên rất nhiều tình cảnh của những người nông dân lĩnh canh ruộng đất ở xứ đó.

Những dịch vụ công cộng mà người nông dân lĩnh canh ruộng đất của chủ đất bị buộc phải làm cũng độc đoán chẳng kém gì những việc hầu hạ hay lao động riêng cho chủ đất. Tình trạng phân bổ công việc theo cách thức của chế độ nô lệ vẫn còn tồn tại khi cần phải sửa chữa, tu bổ đường sá. Tôi tin rằng ở bất kỳ nơi nào cũng có những sự áp bức như vậy đối với người nông dân thiếu ruộng đất, và có lẽ chỉ có sự khác nhau phần nào về mức độ mà thôi. Khi quân lính nhà vua, khi hoàng thân quốc thích hoặc sĩ quan của nhà vua đi ngang qua một nơi nào trong nước, người nông dân lĩnh canh ruộng đất buộc phải cung ứng mọi thứ cần dùng cho họ kể từ ngựa, xe kéo, lương thực, thực phẩm với cái

giá do nhà thầu cung cấp lương thực cho quân đội quy định. Tôi cho rằng nước Anh là nước quân chủ duy nhất ở Châu Âu mà ở đó sự áp bức của những người phụ trách thu mua lương thực cung cấp cho quân đội bị hoàn toàn bãi bỏ. Nhưng tình trạng đó vẫn tồn tại ở Pháp và Đức.

Những người nông dân nói trên còn chịu nhiều thức thuế mà chính quyền bổ vào đầu họ, mà họ lại chẳng có quyền kêu ca, van nài để giảm bớt gánh nặng đó. Các vị chúa tể các lãnh địa trước đây, dù chẳng muốn đóng bất kỳ số tiền nào cho nhà vua, lại sẵn sàng để cho vua ra lệnh thu các loại thuế đối với những nông dân sinh sống trong lãnh địa của họ, và họ cũng chẳng cần biết rằng sưu thuế nặng nề của nhà vua cuối cùng đã ảnh hưởng tới lợi tức của chính họ.

Thuế thân, như hiện nay vẫn còn tồn tại ở Pháp, có thể cho một ví dụ về một trong những loại thuế đã áp dụng vào thời xa xưa đối với cư dân, nhất là nông dân. Đó là một thứ thuế đánh vào lợi tức của chủ trại trên cơ sở những vốn liếng nguyên vật liệu có trong nông trại. Vì thế

người chủ trại phải luôn luôn tỏ ra nghèo túng, chẳng có gì đáng tiền cả, sử dụng rất ít vốn trong công việc trồng trọt, cày cấy, và lại càng ít hơn nữa trong việc cải tạo đất đai để nâng cao năng suất cây trồng. Nếu một nông dân Pháp tích lũy được một số vốn nào đó, thì thuế hầu như ngăn chặn anh ta sử dụng số vốn tích lũy vào việc nâng cao hiệu suất cây trồng. Ngoài ra, thứ thuế đó được coi là làm giảm phẩm giá của người nào phải đóng thuế đó và hạ giá trị của anh ta không những thấp hơn hàng ngũ những người quý phái, mà còn thấp hơn cả những người dân tỉnh lẻ. Chịu thứ thuế này chủ yếu là người tá điền phải thuê đất của người khác để cày cấy, trồng trọt. Không có một người nào trong giới thượng lưu, quý tộc, thậm chí cả những người dân tỉnh lẻ, có tiền vốn mà phải chịu đóng thứ thuế đó. Do đó, thuế này không những ngăn cản việc dùng số vốn tích lũy dùng để nâng cao hiệu suất đất đai, mà hơn nữa còn làm cho những ai có vốn muốn đầu tư vào ruộng đất cũng phải tìm cách lảng xa. Các loại thuế tính bằng 1/10 và 1/5 số sản phẩm thu hoạch

được ở Anh vào thời kỳ xa xưa, vì nó tác động không tốt tới ruộng đất, cũng được coi như các thứ thuế cùng loại và cùng tính chất với thuế thân.

Với những phương cách làm nản lòng người trồng trọt như vậy, ruộng đất do đó ít được tá điền chăm bón và cải tạo. Tầng lớp dân chúng đó, dù có được luật pháp che chở và bảo đảm quyền tự do, đã phải cải tạo đất đai của họ trong những hoàn cảnh không thuận lợi chút nào.

Người tá điền, nếu đem so sánh với người chủ ruộng đất, chẳng khác một người buôn bán với vốn vay của người khác so với người buôn bán bằng vốn của chính mình. Số vốn của cả hai nhà buôn đều đem lại lợi nhuận, nhưng vốn của một người, dù có khả năng không kém gì người kia, cũng cứ vẫn tăng lên chậm chạp hơn so với vốn của người kia, vì một phần lớn lợi nhuận của người đó phải dùng để trả tiền lãi cho số vốn đi vay.

Tương tự như vậy, đất của người tá điền được cải tạo chậm hơn so với đất của người chủ ruộng đất tự canh tác lấy. Địa vị của người tá

điền thấp kém hơn so với người sở hữu ruộng đất. Ở phần lớn Châu Âu, những người nông dân lĩnh canh ruộng đất đều bị coi là tầng lớp dưới trong nhân dân, kém hơn cả địa vị của người buôn bán, và lại càng không thể so sánh với các nhà buôn lớn và các nhà sản xuất công nghiệp ở tất cả mọi nơi trên đất Âu châu. Do đó, rất ít khi thấy người có một số vốn lớn nào đó lại từ bỏ địa vị cao sang để xuống một địa vị thấp kém hơn. Vì vậy trong tình hình hiện nay ở Châu Âu, vốn được rút ra từ các ngành nghề khác để sử dụng vào việc cải tạo đất đai và nâng cao hiệu suất canh tác. Có thể việc này được thực hiện ở Anh tích cực hơn bất kỳ nước nào khác, mặc dù ngay cả ở Anh những số vốn lớn được sử dụng vào canh tác thường được tích lũy từ công việc trồng trọt. Trong tất cả các loại ngành nghề, ngành trồng trọt thường tích lũy vốn chậm nhất. Sau những chủ sở hữu ruộng đất, các chủ trại lớn và giầu có thường là những người đóng góp nhiều vào công việc cải tạo ruộng đất và nâng cao năng suất trồng trọt – những loại người ngày ở Anh có nhiều hơn bất kỳ ở nước quân chủ nào

khác ở Châu Âu. Nông dân dưới chính thể cộng hòa ở Hà Lan và Berne thuộc Thụy Sĩ có địa vị không thấp kém hơn nông dân ở Anh.

Chính sách cổ xưa của Châu Âu trước hết là không thuận lợi cho việc cải tạo ruộng đất và nâng cao hiệu suất cây trồng, dù cho việc đó do người chủ sở hữu ruộng đất hay người nông dân lĩnh canh tiến hành. Chính sách đó trước hết ngăn cấm mọi sự xuất khẩu ngũ cốc, nếu không có một giấy phép đặc biệt, và đây là một luật lệ khá phổ biến khắp mọi nơi, và sau đó là những hạn chế đối với việc buôn bán trong nội địa từng nước, không phải chỉ động chạm đến ngũ cốc mà còn cấm hầu hết các sản phẩm nông nghiệp khác nữa bằng những luật lệ phi lý chống những người mua tích trữ và đầu cơ nông phẩm, và bằng những đặc quyền dành cho các hội chợ và chợ búa. Người ta đã nhận thấy rằng bằng cách nào việc cấm xuất khẩu ngũ cốc cùng với một vài sự việc khuyến khích nhập khẩu ngũ cốc từ nước ngoài đã gây trở ngại cho việc cày cấy trồng trọt tại nước Ý cổ xưa, một nước có đất đai phì nhiêu, mầu mỡ nhất Châu Âu, và thời đó

còn là thủ phủ của một đế quốc hùng mạnh nhất trên thế giới. Có lẽ cũng chẳng khó khăn gì để thấy rằng những hạn chế như vậy đối với việc buôn bán trong nước loại hàng hóa này, cùng với việc cấm xuất khẩu, chắc là đã dẫn đến sự chán nản của dân chúng trong công việc cày cấy trồng trọt tại các nước mà đất đai còn kèm mầu mỡ hơn và các điều kiện khác cũng kém thuận lợi hơn.

Chương III

CÁC THÀNH THỊ MỌC LÊN VÀ PHÁT TRIỂN SAU KHI ĐẾ QUỐC LA MÃ SỤP ĐỔ

Sau khi đế quốc La Mã sụp đổ dân cư ở các thành thị cũng chẳng có gì thuận lợi hơn dân cư ở các vùng nông thôn. Thật vậy, họ thuộc một tầng lớp dân chúng rất khác xa với những người dân đầu tiên của các nước Cộng hòa cổ Hy Lạp và Ý. Những người dân này thời xa xưa hầu hết là các chủ sở hữu đất đai, những người đã mở đầu việc phân chia lãnh thổ trong nước; họ thấy rất thuận tiện là nên xây nhà ở của họ ở liền kề nhau. Sau khi đế quốc La Mã sụp đổ, các chủ sở hữu đất đai thường lại chuyển sang ở các lâu đài xây dựng kiên cố, vững chắc trên chính những vùng đất thuộc quyền sở hữu của họ với những người tá

điền và đầy tớ phụ thuộc hoàn toàn vào họ. Ở các thành thị hầu hết là các nhà buôn và thợ máy ở. Vào thời đó, địa vị của họ khá hèn hạ hoặc rất gần với điều kiện của dân nô lệ. Các bản hiến chương cổ xưa đã ban những đặc quyền cho những người sinh sống ở thành thị chủ yếu ở Châu Âu, và qua đó chúng ta thấy rõ đời sống và địa vị của thị dân trước khi chúng ở các thành thị lớn khẳng định rằng họ có thể gả con gái của họ cho bất kỳ ai không cần phải có sự đồng ý của vị lãnh chúa cai quản họ, rằng các con cái của họ được thừa hưởng di sản, tức là các hàng hóa mà họ để lại sau khi chết, chứ không phải trao lại cho vị lãnh chúa như trước, rằng họ có thể định đoạt những đồ đạc và tài sản của họ bằng chúc thư. Nhưng trước khi được hưởng những đặc quyền đó, họ sống cũng chẳng khác gì hoặc cũng gần giống như tình trạng của những tá điền thời phong kiến vì phải hoàn toàn phụ thuộc vào vị lãnh chúa.

Những người sống ở thành thị thời đó rất nghèo và hèn hạ. Họ thường đem hàng hóa đi lang thang từ nơi này sang nơi khác, từ phiên

chợ này sang phiên chợ khác, chẳng khác gì những người bán rong ngày nay. Ở tất cả các nước Châu Âu thời đó, cũng giống như ở một số chính phủ Tartar thuộc Châu Á ngày nay, thuế má thường đánh vào những người mang hàng đi bán, đánh vào hàng hóa của họ khi phải đi ngang qua những thái ấp, những cái cầu nào đó, khi họ chở hàng hóa từ nơi này sang nơi khác trong một phiên chợ, khi họ dựng một cái lều hoặc cái sạp để bán hàng. Các loại thuế đó ở Anh thường gọi là thuế qua cầu, thuế đi ngang qua đất riêng, thuế dựng lều… Đôi khi nhà vua, đôi khi vị lãnh chúa, trong một vài trường hợp, đã ban ơn cho một số người buôn bán nào đó được miễn đóng những loại thuế đó trong những vùng thuộc phạm vi cai trị của mình. Những người buôn bán đó, mặc dù về nhiều mặt, cũng chẳng khác gì người nô lệ hèn hạ, nhưng được gọi là người buôn bán tự do. Để trả ơn, họ thường nộp cho người che chở bảo trợ cho họ một thứ thuế hàng năm gọi là thuế thân. Vào thời đó, sự bảo trợ ít khi được ban cho ai mà không có sự suy xét kỹ càng, và loại thuế này có

thể được coi như một sự đền bù cho những gì người bảo trợ có thể bị mất qua việc miễn cho họ các thuế khác. Thoạt đầu, cả thuế thân lẫn việc miễn cho họ các thứ thuế khác hình như chỉ có tính chất cá nhân, và do đó, chỉ liên quan đến các cá nhân riêng biệt trong cuộc đời của họ, hoặc do ý thích của người bảo trợ mà thôi. Trong những bài tường trình chưa được đầy đủ được in từ sổ địa chính (một quyển ghi rõ các cuộc điều tra về đất đai ở Anh quốc dùng để cho mục đính đánh thuế và thiết lập quyền sở hữu theo lệnh của vua William – Người chinh phục vào năm 1088) về một số thành phố của Anh, người ta thường nói tới thứ thuế mà dân thành thị đóng hoặc cho nhà vua, hoặc cho một vị lãnh chúa nào đó để được hưởng sự che chở, bảo hộ này, và đôi khi tổng số tiền đóng lại bằng tất cả các thứ thuế cộng lại[7].

Nhưng dù cho ở trong tình trạng bị đè nén thế nào đi chăng nữa vào thời kỳ đầu, thật khá hiển nhiên là những cư dân thành thị đã được hưởng tự do và độc lập sớm hơn nhiều so với những người dân ở nông thôn. Phần thu nhập

của nhà vua từ các loại thuế thường được sử dụng đầu tư vào nông trại trong một khoảng thời gian nào đó để lấy tô, đôi khi để chi cho viên quận trưởng và đôi khi cho những người khác.

Những người dân thành thị cũng thường được tin cậy giao phó cho việc sử dụng các số tiền thu nhập đó để đầu tư vào canh tác ruộng đất, và do đó, chịu trách nhiệm chung về việc thu hồi toàn bộ số tô[8]. Cho thuê một trang trại theo kiểu này là một điều khá dễ chịu cho nền kinh tế của nhà vua ở tất cả các nước thuộc Châu Âu.

Các vị đế vương này còn tìm cách cho tất cả các tá điền thuê toàn bộ các thái ấp của họ. Tá điền phải liên đới và riêng từng người chịu trách nhiệm tập hợp đủ tô để nộp cho Bộ Tài chính của nhà vua qua các quan khâm sai đặc trách phụng mệnh nhà vua làm việc thu tô. Tá điền cũng thấy đó là một việc tốt vì họ tránh được những lời nói thô tục, hỗn xược của các sĩ quan thu tô của nhà vua – một tình tiết mà vào thời bấy giờ, được coi như có tầm quan trọng lớn

nhất.

Trước hết, trang trại ở thị trấn được mang cho dân thị trấn thuê để canh tác cũng chẳng khác gì các trang trại khác cho nông dân thuê dù chỉ trong một thời hạn nào đó mà thôi. Tuy nhiên, trong quá trình cho thuê lấy tô như thế, người ta dần dần thấy tốt hơn là đóng hàng tháng một khoản tiền nhất định và làm cho tiền thuê trang trại trở thành một khoản đóng góp cố định, không tăng lên nữa.

Việc trả tiền thuê trang trại trở thành một việc lâu dài, cho nên việc miễn giảm tiền thuê cũng lâu dài. Do đó, việc miễn giảm không còn có tính cách cá nhân nữa, và sau đó, không còn được coi như thuộc về cá nhân với tư cách cá nhân nữa, mà là với tư cách người dân của một thị trấn nào đó. Thị trấn được miễn đóng tiền thuế được gọi là thị trấn tự do cũng như những người dân sinh sống ở đó được gọi là thị dân tự do, hay thương nhân tự do.

Cùng với việc ban ân này của nhà vua, dân thành thị đồng thời được hưởng những đặc quyền như đã nói ở trên, tức là họ có quyền tự họ

quyết định việc hôn nhân cho các con gái của họ, các con của họ được kế thừa di sản của họ để lại sau khi chết, và họ có quyền định đoạt các đồ đạc và tài sản riêng của họ theo ý muốn hoặc theo chúc thư. Tôi không rõ, các đặc quyền như vậy có thường được ban cùng với quyền tự do buôn bán cho từng người dân thành thị riêng biệt với tư cách cá nhân hay không. Tôi cho rằng không chắc có thực việc ban ơn các đặc quyền đó mặc dù tôi không thể đưa ra một bằng chứng trực tiếp nào về việc đó cả. Nhưng dù sao thì điều này rất có thể đã xảy ra vì những ràng buộc của chế độ nông nô và chế độ nô lệ đã được hoàn toàn bãi bỏ, và cuối cùng ngày nay họ đã thực sự trở thành người tự do đúng nghĩa của từ Tự do.

Như vậy vẫn chưa hết. Họ đồng thời thường thường tập hợp thành một thứ đoàn thể hoặc phường hội và được quyền có những quan tòa và một hội đồng thành phố riêng của họ và được đưa ra những quy chế ngành nghề để tự cai quản, được quyền xây dựng những bức tường để tự bảo vệ và tổ chức cư dân thành thị vào các đội tuần tra, bảo vệ để giữ gìn an ninh trật tự

chung, như thế cũng có nghĩa là để bảo vệ các bức tường đó chống lại mọi cuộc tấn công bất ngờ, kể cả đêm lẫn ngày, như thời xa xưa người ta đã quan niệm như vậy. Ở Anh họ thường được miễn các thủ tục tố tụng trước tòa án cấp tỉnh và huyện, trừ trường hợp đối với nhà vua, họ được giao cho các quan tòa của chính họ để xét xử và quyết định. Ở các nước khác, họ còn được ban những quyền hạn lớn hơn và rộng hơn[9].

Chắc chắn là cần thiết ban cho các thành thị, như trước đây đã cho họ quyền thu thuế, một vài quyền hạn có tính bắt buộc để bắt thị dân phải đóng các thứ thuế. Vào thời rối loạn ấy, thật là bất tiện nếu để cho dân chúng phải tìm kiếm sự công minh của bất kỳ tòa án nào khác. Nhưng kể ra cũng thực là đặc biệt là các vị vua chúa ở các nước Châu Âu đã có sự trao đổi về mặt này để làm cho số tiền thuê trở nên chắc chắn mà cần phải tăng thêm, và thu nhập của các vị vua chúa đó tất sẽ được cải thiện do quá trình tiến hóa tự nhiên của sự vật, không cần phải có sự chú ý, lưu tâm của chính họ, và hơn nữa, các vị vua chúa bằng cách làm này còn tự

mình thiết lập một loại nước cộng hòa độc lập trong lòng những lãnh địa của chính họ.

Để có thể hiểu được việc này cần phải nhớ lại rằng vào thời đó, không có vị vua nào ở Châu Âu lại có khả năng bảo vệ, trên toàn bộ lãnh thổ rộng lớn của mình, những thần dân yếu đuối của mình khỏi sự áp bức của các lãnh chúa. Những ai mà pháp luật không thể che chở và cũng không đủ mạnh để tự bảo vệ mình, bị buộc phải cầu xin sự bảo trở của một vị lãnh chúa nào đó, và sự che chở đã làm cho họ trở thành nô lệ hay phụ thuộc hoàn toàn vào vị lãnh chúa mới, hoặc họ phải gia nhập một liên minh tự bảo vệ chung để đảm bảo sự an ninh của họ. Cư dân các thành thị và thị trấn, với tư cách cá nhân, không có khả năng tự bảo vệ mình, nhưng nếu gia nhập một liên minh bảo vệ chung với những người hàng xóm láng giềng, họ có thể chống cự không phải là kém. Các vị lãnh chúa câm ghét dân thành thị mà họ coi không những thuộc một đẳng cấp khác mà còn là một bọn nô lệ đã được giải phóng. Sự giầu có của dân thành thị làm cho các lãnh chúa ghen tị và tức tối, và

chúng tìm cách cướp bóc thị dân trong mọi trường hợp, không chút dè dặt và thương xót.

Cư dân thành thị tất nhiên căm ghét và sợ các lãnh chua. Nhà vua cũng căm ghét và sợ các lãnh chúa, mặc dù có thể nhà vua khinh thị dân nhưng không có lý do nào để căm ghét hoặc sợ họ cả.

Vì lợi ích chung cho nên cư dân thành thị ủng hộ nhà vua, và nhà vua cũng ủng hộ thị dân chống lại các lãnh chúa. Thị dân là kẻ thù của kẻ thù của nhà vua, cho nên nhà vua phải tìm cách làm cho họ chống lại những kẻ thù đó. Thật không có gì lạ là vua cho phép cư dân thành thị có quan tòa riêng của họ, cho họ đặc quyền áp dụng những quy chế thích hợp để tự cai quản lẫn nhau, được xây dựng tường lũy để tự bảo vệ, và đặt thị dân vào vòng kỷ luật quân đội, như thế người dân thành thị có đủ mọi phương tiện tự vệ và không phụ thuộc vào các nam tước. Nếu không thiết lập một chính quyền thường trực kiểu này, nếu không có một vài quyền hạn để buộc cư dân phải hành động theo một kế hoạch chung, thì nhất định không thể có một liên

minh bảo vệ chung để mang lại cho cư dân thành thị một nền an ninh bền vững và không thể cho phép họ dành cho nhà vua một sự ủng hộ đáng kể nào. Bằng cách cho cư dân thành thị một số quyền lợi, nhà vua đã làm cho những người, mà nhà vua muốn họ trở thành bạn chứ không phải thù, và hơn nữa trở thành bạn đồng minh, không còn ghen tị và nghi ngờ rằng họ sau này sẽ bị nhà vua áp bức bằng cách tăng tiền thuế trang trại hay nhượng cho người khác quản lý.

Các vị vương hầu, thường chẳng ưa gì các vị nam tước, hình như cũng tỏ ra rất dễ dãi trong việc ban các đặc quyền cho các thị trấn dưới quyền cai trị của mình. Vua John của nước Anh tỏ ra là một người ban ơn rất hào phóng cho các thành thị[10].

Philip đệ nhất của nước Pháp mất hết uy quyền đối với các nam tước dưới triều đại của nhà vua. Vào cuối thời kỳ trị vì của nhà vua, hoàng tử Lewis, sau đó lên ngôi với tước hiệu là Lewis Béo theo lời cha Daniel đã tham khảo ý kiến của các vị giám mục phụ trách các địa

phận thuộc quyền cai quản của nhà vua về các phương pháp thích hợp nhất để hạn chế uy quyền của các lãnh chúa. Các vị giám mục đó, khi được hỏi ý kiến, đưa ra hai đề nghị. Một là thiết lập một trật tự mới về tư pháp bằng cách bổ nhiệm các quan tòa và một hội đồng thành phố ở mỗi vùng thuộc quyền cai quản của nhà vua. Đề nghị thứ hai là thành lập các đội dân quân mới đặt dưới quyền chỉ huy của các vị quan tòa ở nơi sở tại và sẵn sàng tiến quân trong trường hợp khẩn cấp để ứng cứu nhà vua. Từ thời kỳ này trở đi, theo các nhà khảo cổ Pháp, thể chế của các quan tòa và hội đồng thành phố được chính thức quy định. Trong những triều đại không được thịnh trị của các vị hoàng thân của nhà Suabia, phần lớn các thành thị tự do ở Đức lần đầu tiên nhận được những đặc quyền ban cho họ và do đó, liên minh buôn Hanseatic nổi tiếng đã trở thành một lực lượng đáng gờm.

Các đội dân quân do các thành thị thành lập vào thời kỳ bây giờ cũng chẳng kém phần hùng mạnh so với các đội quân của đất nước. Vì các đội dân quân rất sẵn sàng tập hợp để đối phó

với các tình huống bất ngờ, cho nên họ thường tỏ ra lợi hại trong các cuộc đọ sức với quân lính của các vị lãnh chúa ở các vùng lân cận. Ở các nước như Ý và Thụy Sĩ mà ở đó do các đội quân ở xa thủ đô và cũng có thể vì một vài lý do khác nữa, nhà vua mất hết toàn bộ quyền lực của mình, vì thế các thành thị trở nên các nước Cộng hòa độc lập và đem quân đi chinh phục các nhà quý tộc ở vùng xung quanh, buộc những người này phải rời bỏ các lâu đài riêng của họ ở vùng nông thôn và đến ở thành thị cũng như mọi cư dân khác. Đây là một câu chuyện ngắn về nước Cộng hòa Berne cũng như một số các thành thị khác ở Thụy Sĩ. Trừ Venice ra, vì thành phố này có một lịch sử khác hẳn, đây là lịch sử của tất cả các nước cộng hòa lớn ở Ý mà một phần lớn đã xuất hiện và mai một trong một thời gian dài từ cuối thế kỷ thứ 12 đến đầu thế kỷ thứ 16.

Tại các nước như Pháp hoặc Anh, quyền lực của nhà vua, dù bị suy yếu, nhưng lại chẳng bao giờ bị sụp đổ hoàn toàn, cho nên các thành thị ít có cơ hội trở thành hoàn toàn độc lập. Tuy nhiên, nhiều thành thị được bành trướng, mở

rộng và hùng mạnh tới mức nhà vua không thể đánh thuế vào các cư dân ở đó nếu như không có sự thỏa thuận của họ, ngoại trừ tiền thuê trang trại ở thành thị thì vẫn được giữ y nguyên như cũ. Vì thế, các thành phố lớn được mời cử những người được ủy quyền tới đại hội các bang thuộc vương quốc mà ở đó họ có thể cùng với giới tăng lữ (clergy) và các nam tước giúp đỡ nhà vua trong những trường hợp đặc biệt. Những người được ủy quyền này của các thành phố lớn thường ủng hộ nhà vua nên được nhà vua sử dụng như đối trọng trong các cuộc họp để chống lại uy quyền của các lãnh chúa. Từ đó, người ta thấy sự đại diện của các thành thị trong quốc hội (*states general* bao gồm 3 đẳng cấp: tăng lữ, quý tộc và giai cấp tư sản) của tất cả các chế độ quân chủ lớn ở Châu Âu.

Trật tự và một nền cai trị tốt, cùng với cái đó là tự do và an ninh của cá nhân, đã được thiết lập tại các thành thị, trong khi đó thì những người cày cấy trồng trọt ở nông thôn phải chịu không biết bao sự thống khổ và tàn bạo. Nhưng những con người bị đặt vào tình trạng không

thể tự bảo vệ được thì đành bằng lòng với những gì họ kiếm được để sống cho qua ngày đoạn tháng, vì họ biết rằng đòi hỏi hơn thế tất yếu sẽ làm cho những kẻ áp bức nổi xung lên và làm nhiều điều bất công hơn nữa đối với họ. Trái lại, khi họ đã được bảo đảm hưởng thụ kết quả của sự lao động cần cù, chăm chỉ của họ, tất nhiên họ càng nỗ lực hơn nữa để cải thiện điều kiện sống mà cả những thứ tiện nghi và đồ đạc sang trọng nữa. Sự cần cù, chăm chỉ làm ăn này với mục đích là làm ra nhiều của cải hơn sự đòi hỏi của mức sống bình thường đã được thấy ở các thành thị sớm hơn nhiều so với các vùng nông thôn. Nếu một người nông dân nghèo khổ bị áp bức thậm tệ và hoàn toàn lệ thuộc vào vị lãnh chúa hay chủ đất, tích lũy được một số vốn nhỏ mà anh ta phải cố sức che dấu để chủ đất không biết được, vì anh ta biết rõ số vốn đó không thuộc về anh ta, dù chính anh ta làm ra nó bằng sức lao động của mình, cho nên anh ta nhằm có dịp tốt là chuồn thẳng ra thành thị. Luật pháp thời bấy giờ khoan dung với cư dân thành thị và muốn làm giảm uy quyền của các lãnh chúa đối

với những người sinh sống ở nông thôn, cho nên người nông dân chạy trốn ra thành thị này, nếu ẩn náu được một năm khỏi sự tầm nã của vị lãnh chúa cai quản anh ta, thì anh ta được coi như là người tự do vĩnh viễn.

Bất kể số tiền vốn nào được tích lũy do bàn tay cần cù lao động của những người dân ở nông thôn sẽ tìm thấy nơi cất dấu an toàn ở các thành thị là nơi cứ trú mà người có của có thể được bảo đảm an toàn.

Cư dân ở thành thị thật ra vẫn phải nhờ vào lương thực và nguyên vật liệu cũng như các công cụ lao động do nông thôn cung cấp. Nhưng cư dân ở các thành thị nằm gần bờ biển hoặc dọc theo bờ các con sông có nhiều thuyền bè qua lại, thì không nhất thiết trông chờ vào sự cung cấp của vùng nông thôn gần thành thị. Họ có khả năng to lớn hơn và có thể mua các thứ cần thiết cho đời sống cũng như cho sản xuất của họ từ các vùng xa xôi nhất trên thế giới bằng cách trao đổi với các sản phẩm hàng hóa do chính tay họ làm ra hoặc làm dịch vụ vận chuyển hàng hóa giữa các nước và trao đổi sản phẩm của nước

này lấy các thứ đồ dùng cần thiết ở nước khác. Một thành phố như thế có thể phát triển và mở mang nhanh chóng tiến lên tình trạng giàu có và phồn vinh, trong khi đó không những các vùng nông thôn quanh đó mà cả những nơi khác mà thành phố đó có những giao dịch buôn bán đều sống trong cảnh nghèo đói. Mỗi một nước, nếu xét riêng lẽ, thì chỉ có thể cung cấp được một phần nhỏ lương thực hoặc nhân công, nhưng nếu tích gộp tất cả các nước lại thì lương thực, thực phẩm và nhân công cung cấp cho thành thị thật là to lớn biết bao. Tuy nhiên, trong khi công việc buôn bán chưa được mở rộng và còn hạn chế trong một phạm vi nhỏ vào thời bấy giờ, người ta chỉ mới kể đến một vài nước giàu có và thịnh đạt. Đó là đế chế Hy Lạp chừng nào nó còn tồn tại và Saracens (một nước nằm giữa Syria và bán đảo Ả rập) dưới các triều đại của Abassides; Ai Cập cũng được xem như một nước giàu có, hùng cường cho đến khi bị Thổ Nhĩ Kỳ chinh phục; một vài nơi dọc bờ biển của xứ Barbary (Bắc Phi) và tất cả các tỉnh thuộc Tây Ban Nha dưới quyền cai trị của người Moor cũng

rơi vào tình trạng như vậy.

Các thành phố của Ý hình như là những nơi đầu tiên ở Châu Âu đã đạt được sự giàu có, thịnh vượng bằng con đường buôn bán. Ý nằm ở vào trung tâm khu vực văn minh và tiến bộ của thế giới bấy giờ. Những cuộc thập tự chinh, mặc dù đã gây ra những tàn phá lớn về của cải và làm chết không biết bao nhiêu người, cho nên đã làm chậm sự tiến bộ ở phần lớn các nước Châu Âu, nhưng đem lại khá nhiều thuận lợi cho một vài thành phố ở Ý. Các đạo quân lớn từ các nơi xuất quân đi chinh phục đất thánh (Holy Land) đã thúc đẩy mạnh mẽ ngành vận tải biển của Venice, Genoa và Pisa (ở Ý) được sử dụng vào việc vận chuyển quân lính đến đất thánh và cũng để vận chuyển lương thực cho quân lính. Có thể nói là khổng lồ đó. Sự điên rồ tàn hại nhất đối với các nước ở Châu Âu lại trở thành một nguồn mang lại sự giàu có cho các nước cộng hòa đó.

Cư dân thành phố buôn bán hàng bằng cách nhập khẩu các hàng công nghiệp cải tiến và các đồ xa xỉ đắt tiền từ các nước giàu có để cung cấp

cho nhu cầu tiêu dùng phù phiếm của các đại điền chủ mà họ sẵn sàng mua với số lượng lớn bằng các sản phẩm thô từ ruộng đất của họ. Công việc giao lưu buôn bán của phần lớn Châu Âu vào thời kỳ bấy giờ nhằm chủ yếu đổi các sản phẩm thô, mà nông dân nộp cho chủ đất, lấy những mặt hàng công nghiệp của các nước văn minh lớn. Như vậy, len dạ của Anh dùng để đổi lấy rượu vang của Pháp và các vải vóc mịn đẹp của xứ Flanders, và cũng như vậy, ngũ cốc của Ba Lan đổi lấy rượu vang và rượu mạnh của Pháp và lấy tơ lụa và nhung của Pháp và Ý.

Thị hiếu về các hàng công nghiệp tinh vi và đẹp được nẩy sinh do sự buôn bán với nước ngoài đưa vào các nước mà từ trước không sản xuất các loại sản phẩm đó. Nhưng khi thị hiếu này trở nên phổ biến và đòi hỏi ngày càng nhiều các loại hàng cao cấp đó, các nhà buôn tính đến việc thiết lập các xưởng sản xuất các mặt hàng đó ngay trong nước để tránh những chi phí chuyên chở rất tốn kém. Từ đó bắt đầu hình thành các xưởng sản xuất công nghiệp ở các vùng phía tây Châu Âu sau khi đế quốc La Mã

sụp đổ.

Cần phải nhận thấy rằng không có một nước lớn nào có thể tồn tại mà không xây dựng cho mình những xưởng sản xuất hàng công nghiệp, và cũng nên hiểu rằng khi nói về một nước không có sản xuất công nghiệp thì có nghĩa là nước đó không phải là không có nền công nghiệp phục vụ cho nhu cầu trong nước mà là nước đó không sản xuất được các mặt hàng mịn đẹp, chất lượng cao để đem bán ở các nước ở xa mà thôi. Vậy tại mỗi nước lớn, các mặt hàng công nghiệp có liên quan đến đời sống của đại bộ phận nhân dân như vải may mặc và các đồ dùng trong gia đình đều được sản xuất ngay tại nước đó. Điều này càng phổ biến hơn ở các nước nghèo mà người ta thường nói là chẳng có công nghiệp, nếu so sánh với các nước giàu có, mà ở đó đầy rẫy các hàng hòa công nghiệp dùng cho nội địa và xuất khẩu. Ở các nước giàu đó người ta thấy đủ các loại vải vóc và đồ đạc trong nhà để bán cho cả những người thuộc tầng lớp nghèo trong đó phần lớn là hàng nhập ngoại.

Các xưởng sản xuất hàng hóa công nghiệp

thích hợp để bán cho nước ngoài đã được nhập vào các nước đó bằng hai cách.

Đôi khi các nhà buôn ở nước nhập hàng bỏ vốn ra thiết lập các xưởng sản xuất bắt chước theo kiểu xí nghiệp tương tự ở nước ngoài. Đó là sản phẩm của ngành ngoại thương như tơ lụa, nhung, gấm được bày bán rất nhiều ở Lucca và thế kỷ 13. Năm 1310, 900 gia đình bị buộc phải rời khỏi Lucca trong đó có 31 gia đình rút về Venice và mở đầu cho việc sản xuất tơ lụa ở đó. Việc sản xuất các mặt hàng đó được các nhà chức trách chấp nhận và cho phép hoạt động, và họ bắt đầu công việc sản xuất với 300 thợ. Việc sản xuất tơ lụa, vải vóc mịn đẹp như vậy hình như thời xưa cũng rất thịnh đạt ở Flanders và được đưa vào nước anh vào đầu triều đại nữ hoàng Elizabeth, và đó cũng là những nhà máy sản xuất được nhập vào các nước thường vẫn sử dụng nguyên vật liệu ngoại vì bắt chước các xưởng ở nước ngoài. Khi thiết lập xưởng sản xuất đầu tiên ở Venice, các nguyên vật liệu được nhập hoàn toàn từ Sicily và Levant. Các hàng sản xuất xưa kia ở Lucca cũng dùng nguyên liệu

ngoại. Trồng dâu nuôi tầm không phải là một công việc phổ biến ở các tỉnh phía bắc của Ý trước thế kỷ thứ 16. Nghề này cũng chỉ được đưa vào Pháp dưới triều đại vua Charles IX. Flanders chủ yếu dựa vào sự cung cấp lông cừu và len của Tây Ban Nha và Anh. Lông cừu của Tây Ban Nha là nguyên liệu không phải cung cấp cho ngành sản xuất len đầu tiên của Anh mà cho ngành sản xuất len để xuất khẩu. Lyons sản xuất các mặt hàng tơ lụa với quá nửa nguyên liệu nhập từ nước ngoài, khi các xưởng sản xuất ở thành phố này mới bắt đầu hoạt động, có thể nói là toàn bộ hay hầu như toàn bộ nguyên liệu đã buộc phải nhập từ bên ngoài. Không có nguyên liệu nào sử dụng vào công việc sản xuất ở Spitalfields là sản phẩm của Anh. Nơi tiến hành sản xuất theo đề án và kế hoạch của một vài cá nhân, đôi khi được đặt ở một thành phố biển và đôi khi ở một thành phố trong nội địa, tùy theo lợi ích, sở thích và cách tính toán của họ.

Vào những thời kỳ khác, các xưởng sản xuất phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của nước ngoài mọc lên một cách tự nhiên vì các hàng hóa sản

xuất tại gia đình bằng các nguyên liệu thô đã ngày càng đẹp hơn trước dù việc sản xuất đó tiến hành ở các nước nghèo khổ nhất. Các xí nghiệp như vậy thường dùng vật liệu có sẵn trong nước. Một nước ở sâu trong lục địa thường có đất đai màu mỡ và dễ trồng trọt, và do đó, sản xuất được số lương thực thặng dư vượt số lượng cần thiết để nuôi sống người cày cấy, trồng trọt, nhưng vì chi phí chuyên chở bằng đường bộ và đường thủy cao và gặp khá nhiều bất tiện, nên khó đem được sản phẩm dư thừa bán ra nước ngoài. Sự thừa thãi lương thực làm cho giá bán hạ và khuyến khích một số lớn thợ thủ công định cư ở các vùng xung quanh, họ thấy, với sự lao động cần cù và khả năng nghề nghiệp, họ có thể kiếm được những thứ cần dùng cho đời sống và những tiện nghi sinh hoạt nhiều hơn là ở những nơi khác. Họ gia công các vật liệu mà đất đai ở vùng họ sẵn có và trao đổi các thành phẩm, hay nói cho đúng ra, giá các thành phẩm đó, lấy được các vật liệu và lương thực nhiều hơn. Họ tạo ra một giá trị mới cho các sản phẩm thô dư thừa ở vùng họ ở, do đó

tiết kiệm được chi phí chuyên chở ra bờ sông hoặc tới các chợ ở xa, họ cung cấp cho những người cày cấy trồng trọt những sản phẩm của mình để đổi lấy những thứ cần thiết hoặc vừa ý trong những điều kiện dễ dàng hơn so với trước kia. Người cày cấy trồng trọt bán được sản phẩm thặng dư với giá hời hơn và mua được những đồ dùng tiện nghi mà họ cần với giá rẻ hơn. Nông dân do đó được khuyến khích cải tạo đất đai và trồng trọt kỹ càng hơn để có được nhiều sản phẩm thặng dư hơn nữa.

Vậy đất đai màu mỡ đã sinh ra ngành sản xuất chế tạo các hàng tiêu dùng, và sự tiến bộ của ngành sản xuất chế tạo lại giúp cho đất đai ngày càng được chăm bón tốt hơn. Các nhà sản xuất hàng hóa thoạt đầu chỉ nhằm cung cấp cho nhu cầu tiêu dùng ở vùng xung quanh và sau đó, khi hàng hóa làm ra ngày càng đẹp và tốt hơn, đem bán ở các chợ xa hơn. Mặc dù sản phẩm thô và hàng hóa thô rất khó bán với giá cao để đủ trả cho chi phí chuyên chở, nhưng khi hàng hóa làm ra vừa đẹp vừa bền và bán với giá phải chăng được người tiêu dùng ưa thích, thì dễ dàng có

thể trả đủ số chi phí chuyên chở khi đem bán ở những vùng xa xôi. Hàng hóa tuy dung tích nhỏ nhưng lại chứa đựng giá trị của một số lượng lớn sản phẩm thô. Ví dụ, một tấm vải mịn đẹp, cân nặng chỉ có 8 pound (mỗi pound khoảng 450 gam) lại chứa đựng một giá trị không những ngang với 80 pound lông cừu mà đôi khi còn có giá trị ngang với hàng nghìn lần trọng lượng ngũ cốc đủ nuôi sống nhiều người lao động và cả chủ của họ nữa. Ngũ cốc rất khó chuyên chở ra nước ngoài do cồng kềnh, nhưng khi được chế biến thành hàng hóa thì dễ vận chuyển hơn, dù cho tới những nơi xa xôi nhất thế giới. Theo cách này đã nẩy sinh ra các xưởng chế tạo hàng công nghiệp ở Leeds, Halifax, Sheffield, Birmingham và Wolverhampton. Các xưởng chế tạo công nghiệp đó là kết quả của sản xuất nông nghiệp. Trong lịch sử hiện đại của Châu Âu, việc mở rộng và đổi mới sản xuất công nghiệp thường diễn ra sau khi xuất hiện các xưởng là thành quả của ngành ngoại thương. Nước Anh nổi tiếng về việc sản xuất các mặt hàng vải vóc đẹp và mịn dệt bằng lông cừu Tây Ban Nha từ

hơn một thế kỷ nay, trước khi những mặt hàng này được bán ra nước ngoài. Các vải vóc này đều rất phù hợp với việc xuất khẩu ra nước ngoài. Việc mở rộng và đổi mới các ngành sản xuất này chỉ có thể thực hiện được do kết quả của việc cải tạo và nâng cao năng suất nông nghiệp, do tác động của ngành ngoại thương và của ngành chế tạo mà ngành ngoại thương đã trực tiếp dựng lên. Tôi sẽ tiếp tục giải thích rõ thêm dưới đây.

Chương IV
THƯƠNG NGHIỆP Ở THÀNH THỊ ĐÃ GÓP PHẦN PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN NHƯ THẾ NÀO



Sự giàu có ngày càng lớn ở các thành phố công thương nghiệp đã góp phần rất nhiều vào việc cải thiện và nâng cao năng suất trồng trọt ở nông thôn theo ba cách dưới đây.

Thứ nhất, bằng cách cung cấp một thị trường rộng lớn cho các sản phẩm thô của nông thôn, thành thị đã khuyến khích nông thôn đẩy mạnh trồng trọt và nâng cao năng suất cây trồng. Điều này không những có lợi cho các nước sở tại mà còn có ảnh hưởng ít hay nhiều tới các nước mà các thành phố có giao dịch buôn bán. Đối với

chính nước mình cũng như với các nước khác, các thành phố cung cấp thị trường cho một phần các sản phẩm thô hoặc đã được chế biến, và do đó khuyến khích nền công nghiệp và đổi mới các hoạt động sản xuất. Nông thôn nằm sát ngay thành thị tất nhiên được hưởng lợi ích từ thị trường này. Các sản phẩm thô mất ít chi phí chuyên chở, cho nên nhà buôn có thể trả giá hời hơn cho người trồng trọt, mà vẫn bán cho người tiêu dùng với giá như hàng hóa nhập từ các nước ở xa.

Thứ hai, tiền tài tích lũy được của cư dân thành thị được sử dụng mua đất đai ở vùng nông thôn mà phần lớn số đất đó chưa được cày cấy trồng trọt gì. Các nhà buôn thông thường có tham vọng trở thành những nhà quý phái ở nông thôn, và khi họ trở thành những người có danh vọng ở nông thôn, họ biết cách cải thiện tình hình ở nơi đó. Một nhà buôn quen sử dụng tiền vào những dự án mang lại cho họ lợi nhuận, trong khi người quý phái ở nông thôn lại chỉ biết dùng tiền vào việc tiêu xài hoang phí. Nhà buôn luôn luôn muốn nhìn thấy đồng tiền của mình

ra đi nhưng khi trở về phải mang theo lợi nhuận, còn nhà quý phái thì sau khi tiêu tiền, chẳng còn dịp nào để lấy lại được nữa.

Những thói quen khác nhau đó tất nhiên ảnh hưởng tới tính tình và cách ứng xử của họ trong mỗi công việc.

Một nhà buôn thông thường là một nhà kinh doanh táo bạo, ngược lại, nhà quý phái ở nông thôn lại rụt rè, nhút nhát. Nhà buôn sẵn sàng bỏ ra ngay một lần một số vốn lớn để cải tạo đất đai khi mà ông ta nhìn thấy trước khả năng nâng cao giá trị của đất theo cùng tỷ lệ với số tiền bỏ ra. Nhà quý phái rất ít khi dám sử dụng vốn theo cách này, nếu ông ta có tiền trong tay. Nếu ông ta có cải tạo đất, thì thường ông ta không dùng vốn riêng và lấy tiền từ số hoa lợi hàng năm.

Những ai đã may mắn sống trong một thành phố buôn bán nằm trong một vùng nông thôn với những đất đai chưa cải tạo, chắc sẽ nhận thấy ngay tinh thần hăng say của các nhà buôn trong công việc cải tạo đất so với các nhà quý phái nông thôn. Các thói quen về mặt quy trình

làm việc, tiết kiệm và sự chú trọng đến công việc là những đức tính sẵn có trong tiềm thức của các nhà buôn và làm cho họ rất thích hợp với công việc thực hiện bất kỳ kế hoạch cải tạo nào vừa có kết quả và có lãi.

Thứ ba, và cũng là cuối cùng, thương mại và công nghiệp dần dần làm cho mọi người quen với trật tự công việc và quản lý tốt, đảm bảo tự do và an ninh cho cư dân ở nông thôn mà trước đây họ đã phải sống trong một tình trạng chiến tranh triền miên với những người láng giềng của họ, đó là chưa kể sự phụ thuộc có tính chất nô lệ đối với những người ở địa vị cao hơn họ. Mặc dù điều này được nhận thấy ít nhất, đó lại là điều quan trọng nhất. Ông Hume là tác giả duy nhất mà tôi biết là đã có nhận xét về việc đó.

Tại một nước không có ngành ngoại thương mà cũng chẳng có sản xuất chế tạo ra các hàng hóa tiêu dùng cần thiết, một chủ sở hữu lớn không thể mua được gì, tuy còn phần lớn các sản phẩm thu hoạch được từ ruộng đất sau khi đã chi đủ cho việc nuôi sống những người làm

công việc cày cấy, trồng trọt, ông ta chỉ còn biết tiêu phí toàn bộ số sản phẩm dư thừa vào các cuộc chiêu đãi khách khứa tại nhà. Nếu số sản phẩm dư thừa này đủ để nuôi 100 hoặc 1000 người, ông ta cũng không biết làm gì khác là nuôi 100 hoặc 1000 người. Lúc nào ông ta cũng có vô số người hầu cận, tùy tùng và phụ thuộc. Những người này chẳng có gì để đền đáp ông ta về công ơn đã nuôi họ, cho nên phải tuân theo sự sai bảo của ông ta chẳng khác gì binh lính tuân theo mệnh lệnh của vị hoàng thân đã trả lương cho họ.

Trước khi có việc mở rộng công thương nghiệp ở Châu Âu, lòng mến khách và sự bao dung của người giàu và những vị cao sang quý tộc, kể từ nhà vua xuống tới vị nam tước nhỏ nhất, đều vượt quá trí tưởng tượng của chúng ta ngày nay. Phòng khách lớn tại cung điện Westminster là phòng chiêu đãi khách của vua William Rufus và có thể chưa đủ rộng để tiếp số khách của nhà vua. Thomas Becket đã nổi tiếng về lòng mến khách vì ngài đã ra lệnh rải lên nền nhà cỏ khô hoặc bấc tùy theo mùa để cho các

hiệp sĩ và các cận vệ của họ không sợ bị bẩn quần áo khi ngồi xuống nền nhà ăn tiệc, nếu như họ có thể không có đủ ghế ngồi ở bàn tiệc. Đại bá tước xứ Warwick được mọi người ca ngợi là ngài đã hằng ngày chiêu đãi 30.000 người tại các thái ấp khác nhau của ngài. Mặc dù con số này có thể được thổi phồng, nhưng dù có bịa thêm thì cũng chứng tỏ là ngài bá tước thường chiêu đãi hàng ngày khá nhiều khách khứa.

Lòng mến khách như trên đã được thấy ở rất nhiều nơi trên các vùng cao xứ Scotland mới chỉ vài năm trước đây thôi. Hình như điều đó là khá phổ biến ở các nước nơi mà công thương nghiệp ít được mọi người biết đến.

Tiến sĩ Pocock có nói là ông đã nhìn thấy một tù trưởng Ả Rập ăn uống ngay trên phố tại một thị trấn sau khi bán một đàn gia súc và ông mời luôn các khách qua lại, kể cả những người ăn mày, cùng ngồi ăn và chia sẽ bữa tiệc thịnh soạn với ông.

Những người thuê mướn đất phụ thuộc về mọi phương diện vào người chủ sở hữu cũng như những người hầu cận của ông ta. Ngay cả

những người thuê được sự thỏa thuận của chủ đất không quá phụ thuộc vào chủ đất vì họ làm rẽ ăn chia đôi hoa lợi, cũng nằm trong tình trạng như trên dù họ trả tiền thuê không bằng với số lương thực mà đất đai thực sự đem lại cho họ. Một đồng curon (tiền Anh, bằng 5 shilling), một nửa đồng curon, một con cừu to, một con cừu non một vài năm trước đây là một số tiền tô thông thường ở các vùng cao xứ Scotland đủ để nuôi sống một gia đình. Ở một vài nơi tiền tô vẫn như vậy cho tới ngày nay, tuy số tiền hiện nay ở đó không thể mua được một số lượng hàng như ở các nơi khác. Ở một vùng mà số sản phẩm dư thừa của một điền trang lớn phải được tiêu dùng ngay tại điền trang đó thì đối với người chủ sở hữu sẽ thuận tiện hơn nếu cái phần sản phẩm dư thừa đó được tiêu thụ ở một nơi xa nhà ở của ông ta, miễn là những người tiêu dùng sản phẩm dư thừa đó cũng phụ thuộc vào ông ta như những người tùy tùng và đầy tớ của ông ta, do đó ông ta khỏi bị phiền nhiễu bởi một số bạn quá đông hoặc một gia đình quá nhiều người. Một người thuê được sự thỏa thuận của chủ đất

(tenant at will) được sử dụng một số đất đai đủ để nuôi sống gia đình anh ta và phải trả một số tiền nhiều hơn tô miễn lao dịch một ít (quit-rent), cũng phụ thuộc hầu như vô điều kiện vào người chủ sở hữu như bất kỳ người đầy tớ hoặc tùy tùng nào của ông ta. Một người chủ sở hữu như vậy nuôi đầy tớ và các người tùy tùng ở chính nhà ông ta cũng như ông ta nuôi những tá điền tại chính nhà của họ. Sự sống của cả hai loại người là nhờ vào sự hào phóng của ông ta, và sự tiếp tục cuộc sống đó phụ thuộc vào hảo tâm của ông ta.

Chính dựa vào quyền lực mà trong tình trạng như vậy người chủ sở hữu lớn chắc chắn có đối với tá điền và số người tùy tùng và đầy tớ, mà các vị nam tước thời xưa đã tạo nên sức mạnh cho mình. Các vị này trở thành những vị thẩm phán phân xử các vụ kiện trong thời bình và trở thành những người cầm quân trong thời chiến, mà quân lính là những người sinh sống trong những vùng đất đai dưới quyền cai trị của họ. Họ có thể duy trì trật tự và thực thi pháp luật trong các vùng đất mà họ chiếm hữu, và mỗi

người trong số họ đều có thể huy động toàn thể dân chúng ở nơi họ cai trị để chống lại bất kỳ ai khác mà họ cho là có hành vi chống họ. Không một ai khác có đủ quyền hành để làm như vậy. Nhà vua đặc biệt lại không thể làm như vậy. Vào thời xa xưa, vua cũng chỉ là một đại điền chủ lớn nhất trong lãnh địa của mình, và vì lợi ích của công việc phòng vệ chung chống kẻ thù từ bên ngoài, cho nên các nhà điền chủ lớn khác tỏ lòng tôn kính đối với nhà vua. Để đòi trả cho được một món nợ nhỏ trong phạm vi đất đai của một đại điền chủ, nếu như ở đó cư dân đã được vũ trang và đoàn kết một lòng chống lại, thì nhà vua cũng phải tiêu hao không ít nhân lực và chi phí như thể tiến hành một cuộc chinh phạt lớn để dập tắt một cuộc nội chiến vậy. Vì thế nhà vua phải từ bỏ việc cai trị về mặt pháp luật trong phần lớn đất nước và trao nó cho những ai có đủ khả năng và uy lực để làm việc đó, ngay cả việc điều khiển các đội dân quân, vua cũng trao quyền cho những ai mà dân quân chịu tuân theo mệnh lệnh của họ.

Thật sai lầm khi tưởng rằng phạm vi quyền

hạn về mặt lãnh thổ xuất phát từ luật pháp phong kiến. Không những những quyền lực pháp lý cao nhất cả về dân sự và hình sự, mà cả quyền tuyển mộ quân lính, đúc tiền và đưa ra các luật lệ riêng của từng địa phương để cai trị dân chúng ở nơi đó, là những quyền riêng biệt ở từng thái ấp mà các đại điền chủ đã nắm giữ từ nhiều thế kỷ trước khi cái tên luật phong kiến được biết đến ở Châu Âu. Các lãnh chúa Saxon ở nước Anh đã có uy lực và quyền xét xử rất lớn trước thời Chinh phục (Conquest) chẳng khác gì các lãnh chúa Norman sau thời kỳ đó. Nhưng luật phong kiến không được coi là đã trở thành luật tục lệ và án lệ (common law) của nước Anh cho đến cả sau thời Chinh phục. Điều thực tế, và chẳng còn chút nghi ngờ gì nữa, là quyền lực và pháp quyền rộng lớn nhất đã thuộc về các đại lãnh chúa ở Pháp trong các thái ấp của họ từ lâu, trước khi luật phong kiến được áp dụng ở nước này. Quyền lực và pháp quyền đó tất nhiên đã xuất phát từ tình trạng chiếm hữu bất động sản (thái ấp) và những phong tục thời bấy giờ. Không cần phải quay trở lại nguồn gốc xa xôi

của các chế độ quân chủ của Pháp hay của Anh, chúng ta có thể thấy, vào thời kỳ rất lâu sau đó, nhiều bằng chứng là những kết quả như vậy luôn luôn xuất phát từ những nguyên nhân như vậy. Chưa được 30 năm qua kể từ khi ông Cameron ở Lochabar thuộc xứ Scotland, chẳng có một giấy ủy quyền theo pháp luật nào, mà cũng chẳng phải là một nhà quý tộc hay một người đứng đầu các chủ sở hữu ruộng đất, chỉ là một kẻ hầu cận của Công tước xứ Argyle, và hơn nữa, cũng chưa phải là một thẩm phán hòa giải đã thực thi quyền tài phán tối cao về hình sự đối với dân chúng nằm trong phạm vi cai trị của ông ta. Người ta ca ngợi ông đã thực thi nhiệm vụ này một cách công bằng, vô tư, chính trực, dù chẳng có thủ tục pháp lý nào, và chắc tình hình ở địa phương đó trong nước vào thời bấy giờ buộc ông ta phải thực thi quyền tài phán đó để duy trì trật tự an ninh công cộng. Nhà quý phái đó với số tiền địa tô của ông ta chưa vượt quá 500 bảng một năm đã lôi cuốn tới 800 người tham gia cuộc nổi dậy do ông cầm đầu vào năm 1745.

Luật phong kiến được ban hành có thể được coi như một mưu toan làm giảm bớt quyền lực của các vị lãnh chúa lớn cai trị các thái ấp (không phải nộp thuế cho nhà vua). Luật này quy định một sự phục tùng có quy cũ cùng với các loại nhiệm vụ và dịch vụ, từ nhà vua cho tới điền chủ nhỏ nhất. Khi điền chủ còn trong độ tuổi vị thành niên, việc quản lý số tô và đất đá rơi vào tay của cấp trên trực tiếp, và cũng như thế đối với trường hợp vị thành niên của các đại điền chủ: tất cả việc quản lý và số tô nằm trong tay nhà vua. Vị thành niên này được nhà vua nuôi nấng và giáo dục, với tư cách là người giám hộ, vua có quyền quyết định hôn nhân của người đó, miễn là không làm điều gì không đúng với địa vị của anh ta. Nhưng mặc dù thể chế này tất yếu củng cố quyền uy của nhà vua và làm suy yếu quyền lực của các đại điền chủ, nó cũng không thể thiết lập trật tự và chính quyền vững chắc trong cư dân trong nước vì nó không thể làm thay đổi tình hình chiếm hữu bất động sản và các thói tục đã ngự trị từ lâu đời mà từ đó xuất hiện mọi sự rối loạn. Quyền lực của chính

phủ vẫn tiếp tục tồn tại nhưng người cầm đầu (nhà vua) lại quá yếu và các quan chức dưới quyền lại quá mạnh, và đó cũng là nguyên nhân suy yếu của người đứng đầu chính phủ. Sau khi thiết lập thể chế về sự lệ thuộc phong kiến, nhà vua vẫn không đủ quyền lực ngăn chặn bạo lực của các lãnh chúa như trước đó. Các lãnh chúa cứ việc tiến hành các cuộc chiến tranh theo ý muốn riêng của họ, không những giữa họ với nhau và nhiều khi chống cả nhà vua, do đó trong nước luôn luôn xảy ra những hành vi bạo lực, cướp bóc và hỗn loạn.

Nhưng điều gì mà những thể chế phong kiến mạnh mẽ đến đâu cũng không thể thực hiện được, thì hoạt động yên lặng và khó nhận ra của ngành ngoại thương và công nghiệp mang lại thành công. Các đại điền chủ dần dần được cung cấp các thứ đồ vật và hàng hóa cần thiết đổi bằng các sản phẩm dư thừa của đất đai, cho nên họ hoàn toàn sử dụng các thứ đó mà chẳng cần phải chia sẻ với những kẻ hầu cận và các tá điền. *Tất cả để cho mình và không có gì phải cho người khác* hình như ở mỗi thời đại đã trở thành một

câu châm ngôn tồi tệ của những người làm chủ nhân loại. Vì vậy, ngay sau khi các đại điền chủ đã tìm thấy một phương pháp tiêu dùng giá trị của các số tô nộp cho họ, thì họ không còn ý định chia sẻ cho các người khác. Họ sẵn sàng đổi sự nuôi sống hay nói cho đúng hơn, giá trị dùng cho việc nuôi sống hàng ngàn người trong một năm, lấy một đôi khóa thắt lưng bằng kim cương hoặc lấy một thứ đồ vật phù phiếm nào khác. Cái khóa thắt lưng bằng kim cương đó tuy thế hoàn toàn là của ông ta, và không một ai khác được có phần ở đó cả. Nhưng trước kia, theo phương pháp chi tiêu cổ truyền, các thứ đó phải được chia sẻ ít nhất với một nghìn người. Sự khác nhau giữa hai phương pháp chi tiêu, hoặc cho chính bản thân mình hoặc chia sẻ với những người khác, là một điều có ý nghĩa quyết định. Các vị lãnh chúa dần dần đổi chác toàn bộ sức mạnh và quyền lực của họ để được hưởng những thứ phù hoa trẻ con, tầm thường và tham lam nhất.

Tại một nước không có ngành ngoại thương mà cũng chẳng có các ngành công nghiệp, một

người dù giàu có đến bao nhiêu cũng chẳng thể sử dụng hoa lợi một cách nào khác là nuôi sống có lẽ đến một nghìn gia đình mà tất nhiên họ phải chịu mọi sự sai khiến của người đó. Trong tình trạng Châu Âu ngày nay, một người giàu như vậy có thể chi tiêu toàn bộ số hoa lợi, và thường làm như thế, còn hơn là trực tiếp nuôi 20 người hoặc sai khiến mười người hầu cận mà chẳng cần phải sai khiến nhiều đến vậy. Nhưng gián tiếp, người giàu có đó có lẽ nuôi sống một số lớn bằng, và có thể còn lớn hơn, số người mà ông ta đã nuôi theo kiểu chi tiêu cũ, vì mặc dù số sản phẩm mà ông ta đổi lấy bằng toàn bộ hoa lợi tuy bề ngoài trông rất nhỏ bé nhưng đã đòi hỏi phải có sự gia công chế biến của một số rất nhiều người thợ. Giá cao của các sản phẩm đó được tính bằng tổng số tiền công lao động trả cho những người thợ thủ công cùng với lợi nhuận của chủ. Khi trả tiền mua những thứ đó, người giàu có kia đã gián tiếp trả mọi khoản công lao cần thiết và số tiền lợi nhuận, như thế ông ta gián tiếp nuôi sống các người thợ và chủ của họ. Tuy nhiên, ông ta cũng chỉ bỏ ra một

phần rất nhỏ của số tiền cần thiết để nuôi sống các người thợ và chủ của họ, vì hàng của họ làm không chỉ bán cho một người mà cho rất nhiều người tiêu dùng. Mặc dù người nhà giàu đó có đóng góp một phần nhỏ bé nào đó vào sinh kế của những người thợ, nhưng họ vẫn không phụ thuộc vào ông ta, vì không có ông ta, những người thợ vẫn cứ sinh sống như thường.

Khi các đại điền chủ chi các số tô thu được để nuôi tá điền và người hầu cận mình, thì mỗi người trong số họ nuôi sống tất cả mọi người làm việc dưới quyền sai bảo của mình.

Nhưng khi các đại điền chủ chi tiêu để nuôi sống các nhà buôn và các người thợ thủ công, họ có thể, nếu tính gộp lại, nuôi sống một số người lớn hơn trước rất nhiều. Song mỗi một người trong số họ, nếu tính riêng lẻ, thường chỉ đóng góp một phần rất nhỏ vào việc nuôi sống bất kỳ một người nào trong số lớn các người được nuôi đó. Mỗi nhà buôn hoặc mỗi thợ thủ công kiếm sống bằng công việc làm không chỉ cho một trăm hoặc một nghìn khách hàng khác nhau. Mặc dù về danh nghĩa họ sống được nhờ các

khách hàng, nhưng họ hoàn toàn không phụ thuộc vào bất kỳ người nào trong số các khách hàng đó.

Các đại điền chủ chi tiêu như vậy cho bản thân ngày càng nhiều, cho nên họ không thể không giảm bớt dần dần số người hầu hạ cho đến khi hoàn toàn không cần sử dụng họ nữa. Cũng nguyên nhân trên đã dẫn các đại điền chủ đến chỗ tổ chức lại việc canh tác và giảm bớt những tá điền không cần thiết. Các trang trại được mở rộng hơn và những người lao động trồng trọt giảm tới con số vừa đủ để canh tác mà thôi; đấy là nói theo trình độ trồng trọt và cải tạo đất chưa thật tốt vào thời bấy giờ. Bằng cách giảm số lao động không cần thiết và đòi người nông dân phải làm ra thật nhiều sản phẩm, người chủ đất dành được số sản phẩm dư thừa nhiều hơn trước, hay nói cho đúng hơn, dành được giá trị cao hơn từ các sản phẩm của ruộng đất và các đại điền chủ còn học được cách chi tiêu cho bản thân mà các nhà buôn và các nhà sản xuất chế tạo đã truyền cho họ. Nguyên nhân này còn phát huy tác dụng, nó xui khiến

người điền chủ tăng số tô hoặc tiền thuê đất cao hơn khi tình trạng chăm bón được cải tiến phần nào. Các tá điền có thể đồng ý với yêu cầu tăng số tô hoặc tiền thuê phải nộp nhưng với một điều kiện là người chủ phải cho họ thuê dài hạn để họ có đủ thời gian thu lại cùng với lợi nhuận số vốn mà họ phải bỏ ra để cải tạo đất. Vì quen thói chi tiêu phù phiếm cho nên người chủ đất cũng sẵn sàng đồng ý với điều kiện của tá điền, và từ đó nẩy sinh ra các hợp đồng cho thuê ruộng đất dài hạn.

Ngay cả người thuê được sự thỏa thuận của chủ đất (tenant at will) mà trả toàn bộ giá trị của đất nhượng cho họ làm rẽ, cũng không hoàn toàn phụ thuộc vào chủ đất. Cả hai, chủ đất và tá điền, đều có lợi như nhau và dựa vào nhau để sống. Người tá điền chẳng phải mang mạng sống hay toàn bộ của cải của họ để phục vụ cho lợi ích của người chủ đất như họ đã phải làm trước kia. Nếu họ ký được một hợp đồng thuê đất dài hạn, họ cũng chẳng vì thế mà mất đi tính độc lập của mình. Người chủ đất không thể trông chờ người tá điền làm cho họ bất kỳ công

việc gì, dù chẳng quan trọng, ngoài các điều khoản đã được ghi rõ trong bản hợp đồng thuê đất và đã được luật thông thường cho phép.

Người tá điền như vậy đã trở thành độc lập và những người hầu cận và tùy tùng bị đuổi đi, không được làm nữa. Người chủ đất không còn quyền hành gì để can thiệp hoặc ngăn cản việc thực thi pháp luật và gây mất trật tự trong nước. Sau khi bán đi quyền ưu tiên của dòng dõi và đẳng cấp, không giống như Esau đã phải làm như thế vì bã vật chất vào thời kỳ túng đói, nhưng lại do tính phóng đãng, bừa bãi của sự giàu sang, vì những đồ nữ trang và đồ chơi rẻ tiền mà đáng lẽ ra dùng cho con trẻ hơn là những người lớn, các chủ đất đã tự biến họ thành người dân thành thị hay người buôn bán tầm thường. Chính quyền được thành lập ở nông thôn cũng như ở thành thị mà ở những nơi đó chẳng một ai có đủ quyền cản trở việc làm của chính quyền.

Điều này có thể không chút liên quan gì đến chủ đề này nhưng tôi không thể bỏ qua mà không đưa ra nhận xét rằng các gia đình có từ

lâu đời, chiếm hữu những vùng đất rộng lớn được truyền từ đời này đến đời khác, rất hiếm thấy ở các nước thương nghiệp. Các gia đình như vậy lại thấy có khác nhiều ở các nước yếu kém về mặt thương mại như xứ Wales hoặc ở các vùng cao, xứ Scotland. Lịch sử các nước Ả Rập đầy rẫy các gia đình kiểu đó và Tartar Khan đã viết một chuyện về vấn đề này và được dịch sang nhiều thứ tiếng ở Châu Âu. Trong câu chuyện của Tartar Khan cũng chẳng có gì khác là đưa ra một bằng chứng là các gia đình cổ xưa có rất nhiều trong các dân tộc Ả Rập. Ở những nước mà ở đó một người giàu chỉ có thể chi tiêu số tiền lợi tức của ông ta vào việc nuôi sống nhiều người khác, ông ta không dám chi hết số tiền ông có. Sự rộng lượng của ông ta ít khi cho phép ông ta dùng tiền để nuôi một số người nhiều hơn khả năng cho phép. Nhưng ở đâu người giàu có đó có thể chi tiêu cho chính bản thân mình, ông ta thường tiêu không đếm xỉa đến khả năng cho phép, vì chính ông ta cảm thấy tính kiêu căng, lòng tự cao tự đại và sự hợm mình đã làm cho ông ta không còn chút

suy xét gì về giới hạn cho phép, vì ông ta quá yêu bản thân mình. Tại các nước buôn bán, dù cho có những luật lệ nghiêm cấm việc phung phí tiền của, tuy thế cũng không mấy gia đình giữ được của cải trong nhà không đội nón ra đi. Cũng như vậy đối với các dân tộc chăn cừu như người Tartar và Ả Rập, bản chất của họ là chi tiêu theo sở thích mà chẳng có luật lệ nào có thể ngăn cấm họ được.

Một cuộc cách mạng có tầm quan trọng lớn nhất đối với hạnh phúc của quần chúng là do hai tầng lớp dân chúng mang lại mặc dù họ chẳng có chút ý định gì để phục vụ nhân dân cả. Các đại điền chủ chỉ có mục đích chi tiêu hoang phí để thỏa mãn tính hư danh và lòng tự cao tự đại của họ. Các nhà buôn và thợ thủ công chỉ làm những gì có lợi cho chính bản thân họ, họ hoạt động dựa trên nguyên tắc của kẻ bán rong là chỉ tiêu một xu khi chắc chắn sẽ thu được một xu khác cho họ. Cả hai tầng lớp nói trên đều chẳng có ý thức hoặc sự tiên đoán gì về cuộc đại cách mạng mà chính sự điên rồ của tầng lớp này và sự cần mẫn của tầng lớp kia đang dần dần

mang lại.

Chính vì vậy mà tại phần lớn Châu Âu, thương mại và công nghiệp ở các thành phố, đáng lẽ ra là hậu quả, lại trở thành nguyên nhân và cơ hội của mọi sự cải tạo đất đai và tăng cường trồng trọt ở nông thôn.

Trật tự này trái ngược với quá trình tiến hóa tự nhiên của sự vật, vì vậy quá trình này tỏ ra chậm chạp và thiếu chắc chắn. Chúng ta hãy so sánh sự tiến bộ chậm của các nước Châu Âu, mà sự giàu có dựa rất nhiều vào nền công thương nghiệp, với sự tiến bộ nhanh của các thuộc địa ở Bắc Mỹ, mà sự giàu có được xây dựng hoàn toàn bằng sản xuất nông nghiệp. Tại phần lớn Châu Âu, dân số chưa tăng lên gấp đôi trong vòng 500 năm. Nhưng ở các nước thuộc địa Bắc Mỹ dân số tăng gấp đôi chỉ trong vòng 20 – 25 năm mà thôi. Ở Châu Âu, luật về chế độ con trai trưởng thừa kế và các quyền lợi hưởng suốt đời cha truyền con nối đã ngăn cản việc phân chia các bất động sản lớn, do đó ngăn cản sự gia tăng số điền chủ nhỏ. Một điền chủ nhỏ hiểu rất rõ từng mảnh đất thuộc quyền sở hữu của mình, người

này tỏ ra rất hào hứng, say mê cải tạo đất đai, nâng cao năng suất trồng trọt và tỏ ra là một người am hiểu, cần cù, thông minh và thành đạt nhất trong công việc cải tiến trồng trọt. Các luật lệ nêu trên ngoài ra còn làm cho đất đai ít được mua đi bán lại, trên thị trường có nhiều tiền hơn là số đất đem bán, cho nên số đất nào được đem bán thì bán với giá rất đắt mà mọi người gọi là giá độc quyền. Tiền cho thuê đất không đủ để trả tiền lãi của số tiền dùng để mua đất, đó là chưa nói đến những công sửa chữa và các khoản tiền khác thỉnh thoảng phải đóng góp.

Mua đất ở bất kỳ nơi nào ở Châu Âu là một việc làm không sinh lợi nhất đối với một số tiền vốn nhỏ. Vì để đảm bảo an toàn cao nhất cho bản thân, một người có một mức sống trung bình khi rút lui khỏi công việc kinh doanh thường đôi khi chọn mua một mảnh đất bằng số tiền còn lại để dưỡng lão. Một người làm một ngành nghề nào đó mà tiền thu nhập lại lấy từ một nguồn khác, nhiều khi cũng muốn để dành số tiền tiết kiệm được bằng cách mua đất. Nhưng một người còn trẻ tuổi, đáng lẽ ra đi vào

một ngành nghề nào đó để kiếm ăn, lại đem số vốn 2 hoặc 3 trăm bảng Anh mua đất và tiến hành trồng trọt, thì anh ta có thể sống rất sung sướng, hạnh phúc và không phụ thuộc, nhưng không thể nào có hy vọng trở nên giàu có hay có danh giá lớn, nhưng nếu dùng số vốn có trong tay một cách khác thì anh ta chắc đã có thể gặp may đạt được sự giàu sang phú quý như những người khác đã làm. Loại người như trên, tuy không hy vọng trở thành một điền chủ nhưng nhiều khi cũng chẳng thích gì làm một người nông dân. Số đất ít lại bán với giá cao đã làm cho số vốn lớn không được sử dụng để cày cấy trồng trọt. Ở Bắc Mỹ, ngược lại, 50 – 60 bảng nhiều khi đã là một số vốn đủ để mở đầu cho nghề trồng trọt. Mua và cải tạo các vùng đất đai bỏ hoang được coi là một việc sinh lợi nhất đối với số vốn ban đầu ít ỏi cũng như đối với những số vốn lớn, và đó là con đường trực tiếp dẫn đến sự giàu sang phú quý. Đất hoang có rất nhiều và mua cũng chẳng mất mấy tiền, hầu như cho không vậy, hoặc mua bằng một giá thấp hơn nhiều so với giá trị của sản phẩm tự nhiên, đây

là một điều không thể nào có được ở Châu Âu hoặc ở bất kỳ một nước nào mà đất đai ở đó đã trở thành vật sở hữu tư nhân.

Nếu các bất động sản về đất đai chia đều cho tất cả những người con khi người điền chủ chết, thì đất đai đó tất nhiên thường được mang bán. Đất đai mang bán càng nhiều thì nó càng không thể bán với giá độc quyền được. Tiền cho thuê cũng đủ để trả tiền lãi cho tiền mua đất, và một số tiền nhỏ có thể sử dụng để mua đất cũng có lợi như tiến hành các công việc kinh doanh khác.

Do đất đai phì nhiêu, bờ biển rất dài và nhiều sông ngòi có thể dùng thuyền bè đi lại để vận chuyển hàng hóa tới các vùng đất nằm sâu trong đất liền, cho nên nước Anh được thiên nhiên ưu đãi cũng chẳng khác gì bất kỳ nước lớn nào khác ở Châu Âu để trở thành một trung tâm ngoại thương và công nghiệp chế tạo hàng hóa bán cho các nơi xa, và cũng là nơi mà nông nghiệp có những cải tiến hơn. Từ đầu triều đại nữ hoàng Elizabeth, pháp chế Anh đã đặc biệt chú trọng đến lợi ích công thương nghiệp và có

thể nói là không có nước nào ở Châu Âu, kể cả Hà Lan, đã ban hành những đạo luật thuận lợi hơn cho loại hình kinh doanh này. Vì thế cả thương nghiệp lẫn công nghiệp đều đã có những bước tiến liên tục trong suốt thời kỳ này. Ở nông thôn người ta cũng có những tiến bộ không kém phần quan trọng về mặt cải tạo đất đai và nâng cao năng suất cây trồng. Nhưng so với sự phát triển của công thương nghiệp ở thành thị thì sự phát triển nông nghiệp ở nông thôn có phần chậm hơn nhiều, và đứng ở một khoảng cách khá xa. Phần lớn đất đai ở nông thôn đã được cày bừa trồng trọt trước triều đại của nữ hoàng Elizabeth, một phần đất đai hãy còn bỏ hoang và ngay cả phần lớn đất đai đã được trồng trọt cũng chưa đạt được yêu cầu mà đáng lẽ ra đã phải có. Tuy nhiên, luật nước Anh cũng dành những ưu đãi và khuyến khích đối với nông nghiệp. Trừ những thời kỳ khan hiếm, người ta khuyến khích tự do xuất khẩu ngũ cốc, và hơn nữa còn được thưởng nếu xuất khẩu được nhiều. Trong thời kỳ mà ngũ cốc cũng chỉ vừa đủ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân chúng, chính

phủ đánh thuế nhập khẩu khá nặng để ngăn cản ngũ cốc tràn vào trong nước, như thế cũng chẳng khác gì cấm nhập khẩu vậy. Việc nhập gia súc, trừ trường hợp đối với Ireland, luôn luôn bị cấm và mới chỉ gần đây gia súc được phép nhập từ các nơi khác. Vì vậy, so với dân chúng trong cả nước người nông dân làm nghề trồng trọt được độc quyền về hai mặt hàng quan trọng nhất của sản phẩm thu hoạch từ đất đai: đó là bánh mì và thịt gia súc. Những khuyến khích này, mặc dù trên thực tế cũng còn là một điều viễn vông mà tôi sẽ trình bày ở dưới đây, cũng đủ để chứng minh là bộ phận pháp chế đã có những ưu đãi đối với nông nghiệp. Nhưng điều quan trọng hơn cả là giới tiểu nông ở Anh được luật pháp bảo đảm an toàn, không bị lệ thuộc và được mọi người trọng vọng. Do đó, không có nước nào, mà ở đó quyền thừa kế của con trưởng được công nhận, mà đóng thuế thập phân, và ở đó mọi quyền hưởng dụng tài sản vĩnh viễn (perpetuities), mặc dù trái với tinh thần pháp luật, được công nhận trong một số trường hợp, không có nước nào khuyến khích công nghiệp

nhiều hơn nước Anh. Thực trạng công việc trồng trọt ở Anh là như vậy. Thử hỏi xem tình hình nông nghiệp sẽ ra sao, nếu pháp luật không trực tiếp khuyến khích nông nghiệp ngoài những gì đã làm một cách gián tiếp thông qua thương nghiệp, và nếu như giới tiểu nông vẫn nằm trong tình trạng giống như ở hầu hết các nước khác ở Châu Âu?

Hơn 200 năm đã qua kể từ khi bắt đầu triều đại nữ hoàng Elizabeth, một thời kỳ dài tương đương với quá trình thịnh vượng của loài người.

Nước Pháp có ngành ngoại thương khá phát triển gần một thế kỷ trước khi Anh được nổi tiếng là một nước thương nghiệp. Pháp có một đội thương thuyền lớn, theo khái niệm của thời đó, trước cuộc viễn chinh của vua Charles VIII đến Naples. Phải thừa nhận là công việc trồng trọt và cải tạo nông nghiệp của Pháp nói chung còn kém Anh, vì luật pháp ở nước đó chưa từng có sự khuyến khích trực tiếp đối với nông nghiệp.

Ngành ngoại thương của hai nước Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha với các nước khác ở Châu

Âu, mặc dù tiến hành bằng thương thuyền treo cờ nước ngoài, cũng có những tiến bộ đáng kể. Ngành thương mại tiến hành với các thuộc địa của hai nước đó được tiến hành bằng các phương tiện chuyên chở của hai nước đó, và ngành ngoại thương đó lớn hơn rất nhiều, vì các thuộc địa của họ rất giàu có và rộng lớn. Nhưng ngành ngoại thương đó không có xưởng sản xuất hàng hóa bán ở các nước xa, và phần lớn đất đai ở các hai nước này còn bỏ hoang chưa được khai thác. Ngành ngoại thương Bồ Đào Nha có từ lâu đời hơn so với bất kỳ nước lớn nào khác ở Châu Âu, trước nước Ý.

Nước Ý là nước duy nhất ở Châu Âu có đất đai được trồng trọt và cải tạo tốt nhờ có ngành ngoại thương và các xưởng sản xuất hàng bán ở các nơi xa. Trước cuộc xâm lược của Charles VIII, theo Guicciardin, Ý đã được trồng trọt ở khắp mọi nơi trên toàn quốc, kể cả các vùng đồi núi cằn cỗi nhất, cũng như các vùng đồng bằng mầu mỡ và phì nhiêu nhất. Đó là do lợi thế của nước này lúc đó lại chia cắt thành nhiều nước độc lập nhỏ, và do đó có thể đã đóng góp không nhỏ vào

công cuộc phát triển nông nghiệp chung. Bất kể ý kiến nêu trên của một trong những nhà sử học cận đại sáng suốt và thận trọng nhất, có thể thừa nhận là nước Ý vào thời đó đã không có một nền nông nghiệp phát triển hơn nước Anh ngày nay.

Tuy nhiên, số vốn mà bất kỳ nước nào dành được bằng công việc buôn bán và chế tạo hàng hóa chỉ là tài sản khá bấp bênh và không có gì chắc cả chừng nào một phần số tiền đó chưa được dùng một cách vững chắc vào công việc trồng trọt và cải tạo đất đai. Người ta thường nói rất đúng rằng một lái buôn không nhất thiết phải là công dân của một nước riêng biệt nào cả. Nơi anh ta tiến hành công việc buôn bán không quan trọng lắm đối với anh ta, và nếu cảm thấy chán ngán, anh ta tức thì chuyển số vốn cùng với tất cả các thứ hàng hóa từ nước này sang nước khác. Số vốn của anh ta không thể nói chắc là thuộc về một nước nào đó trừ khi số vốn đó nằm rải rác khắp mọi nơi ở nước đó dưới dạng các dinh cơ đồ sộ hoặc đất đai đã được cải tạo và nâng cấp. Ngày nay, không còn dấu vết gì về sự

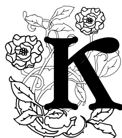
giàu sang phú quý lớn lao mà trước kia phần lớn các thành phố của người Hán đã có, trừ khi đọc những trang lịch sử tối mù thuộc thế kỷ thứ 13 và 14. Ngay cả địa điểm của một vài thành phố đó cũng không còn được biết rõ ràng là ở đâu hoặc tên Latin của vài thành phố đó liên quan đến thành thị nào ở Châu Âu. Nhưng mặc dù nước Ý đã phải trãi qua những sự rủi ro, bất hạnh vào cuối thế kỷ thứ 15 và đầu thế kỷ thứ 16, do đó đã làm giảm sút rất nhiều công việc buôn bán và chế tạo ở các thành phố của Lombardy và Tuscany, các nước đó (nằm trong nước Ý lúc bấy giờ) vẫn tiếp tục là những vùng đông dân cư và được cày cấy trồng trọt tốt nhất ở Châu Âu. Các cuộc nội chiến ở Flanders và chính phủ Tây Ban Nha tiếp nối cai trị các vùng này đã làm tan rã ngành thương nghiệp đang phát triển mạnh mẽ của Antwerp, Ghent và Bruges. Nhưng Flanders vẫn tiếp tục là một trong những vùng đông dân và giàu có nhất và cũng được trồng trọt tốt nhất ở Châu Âu thời bấy giờ. Các cuộc chiến tranh cũng như các khoản chi tiêu hoang phí của chính phủ làm

kiệt quệ dễ dàng các nguồn tài nguyên do công việc buôn bán mang lại. Nhưng đất đai được cải tạo để nâng cao năng suất cho nông nghiệp là những thứ bền vững lâu dài và không thể bị phá hủy nếu không có các cuộc cướp bóc, phá phách của các dân tộc thù địch tàn bạo gây nên trong một vài thế kỷ như những cuộc tàn phá xảy ra trong một thời gian nào đó trước và sau sự sụp đổ của Đế quốc La Mã tại các vùng phía tây Châu Âu.

QUYỂN IV

CÁC HỆ THỐNG KINH TẾ HỌC CHÍNH TRỊ

LỜI GIỚI THIỆU



Kinh tế học chính trị được xem như một ngành khoa học của một chính khách hay một nhà lập pháp; nó nhằm hai mục đích rõ ràng: thứ nhất, cung cấp cho mọi người một khoản thu nhập hoặc một mức sống đầy đủ, nói một cách đúng đắn hơn là tạo cho họ có được một khoản thu nhập hoặc một mức sống như vậy, và thứ hai là, cung cấp cho nhà nước hoặc cho cộng đồng một khoản thu nhập đủ để thực hiện các dịch vụ công cộng. Kinh tế học chính trị có mục đích rõ ràng là làm giàu cho cả nhân dân lẫn nhà vua đang trị vì đất nước.

Mức tăng trưởng khác nhau về sự giàu có ở các thời đại và quốc gia khác nhau đã sản sinh ra hai hệ thống kinh tế học chính trị khác nhau về phương cách làm cho mọi người trở nên giàu có. Một hệ thống có thể được gọi là hệ thống thương mại, còn hệ thống kia là hệ thống nông nghiệp. Tôi sẽ cố gắng giải thích đầy đủ và rõ

ràng trong chừng mực có thể và tôi xin bắt đầu nói về hệ thống thương mại. Đây là một hệ thống hiện đại và được mọi người trong nước chúng ta và vào thời đại của chúng ta hiểu khá rõ ràng.

Chương I
NGUYÊN TẮC CHI PHỐI HỆ THỐNG THƯƠNG MẠI



Của cải bao gồm tiền hoặc vàng và bạc, đó là một khái niệm phổ biến. Nó tất nhiên xuất phát từ chức năng kép của tiền như là công cụ của thương mại và là thước đo giá trị. Do tiền là một công cụ của thương mại, khi chúng ta có tiền trong tay, chúng ta có thể dễ dàng mua được bất kỳ đồ vật nào mà chúng ta cần hơn là bằng bất kỳ một loại hàng hóa nào khác. Chúng ta thấy rõ vấn đề đặt ra là phải có tiền. Khi đã có tiền thì sau đó chẳng có khó khăn gì để mua thứ đồ vật cần dùng. Do tiền là thước đo giá trị, chúng ta có thể ước lượng giá trị của tất cả các loại hàng hóa khác bằng số lượng tiền mà nhờ đó hàng hóa trao đổi được với nhau. Chúng ta thường nói một người giàu có là người có rất nhiều tiền và

một người nghèo là người có rất ít tiền. Một người căn cơ, tiết kiệm hoặc một người ham làm giàu được coi là một người thích tiền. Một người vô tư lự, rộng rãi, hoặc hoang phí thì được coi là người không quan tâm hoặc bàng quan đối với tiền. Muốn trở nên giàu có phải kiếm tiền. Trong ngôn ngữ thông thường, của cải và tiền tài là những từ đồng nghĩa về mọi khía cạnh.

Một nước giàu có, cũng chẳng khác gì một người giàu có, được coi là một nước có nhiều tiền bạc, và tích lũy vàng bạc tại bất kỳ nước nào cũng được coi là phương pháp làm giàu vững chắc nhất. Một thời gian sau khi phát hiện ra Châu Mỹ, những người Tây Ban Nha trước hết tìm kiếm xem có vàng bạc ở các miền bờ biển mà họ vừa đặt chân tới hay không.

Qua các tin tức thu lượm họ phán đoán xem có đáng định cư ở lại đó hay không hoặc nơi này có đáng cho họ chinh phục hay không. Ông Plano Carpino, một nhà sư, được phái làm sứ giả của Vua nước Pháp cho một trong những người con trai của Thành Cát Tư Hãn (Gengis Khan) nói rằng người Tartar luôn luôn hỏi ông xem ở

vương quốc Pháp có nhiều bò, cừu hay không? Vậy những câu hỏi của họ cũng chẳng khác gì những điều mà những người Tây Ban Nha muốn tìm hiểu khi đặt chân lên miền bờ biển Châu Mỹ.

Họ đều muốn xem đất nước đó có giàu hay không để họ quyết định có đáng chinh phục hay không. Những người Tartar cũng như những dân tộc chăn cừu khác, họ thường không biết sử dụng tiền. Gia súc là công cụ buôn bán và cũng là thước đo giá trị. Theo họ, của cải gồm gia súc, cũng như theo người Tây Ban Nha, của cải là vàng và bạc. Trong hai quan điểm này, có thể người Tartar có quan điểm gần với sự thật nhất.

Ông Locke đưa ra một nhận xét về sự khác nhau giữa tiền và các thứ động sản khác dùng làm hàng hóa. Ông nói các hàng hóa – động sản khác có tính chất tiêu dùng đến mức mà không thể dựa vào của cải bao gồm các hàng hóa – động sản đó được. Một nước có rất nhiều loại hàng hóa – động sản này năm nay, chỉ vì tiêu dùng lãng phí hay do hoang toàng quá mức, có thể rất thiếu các loại hàng hóa đó ngay năm sau, đó là chưa nói gì đến xuất khẩu. Ngược lại, tiền

là một người bạn đồng hành vững chắc. Tiền có thể chuyển từ tay người này sang tay người khác, không thể sử dụng phí phạm mà cũng chẳng thể làm mất hẳn đi được trừ trường hợp bị đưa ra nước ngoài. Vàng và bạc là một bộ phận vững chắc và giá trị nhất của của cải – động sản của một nước. Làm tăng thêm số lượng vàng bạc là mục đích lớn của nền kinh tế học chính trị.

Một số người khác thừa nhận rằng nếu một nước sống biệt lập với thế giới bên ngoài thì nước đó chẳng cần gì đến số lượng tiền nhiều hay ít được lưu thông. Hàng hóa tiêu dùng được lưu thông nhờ số tiền đó sẽ cần nhiều hay ít tiền tùy theo mức độ trao đổi, nhưng sự giàu có hay nghèo khổ thực sự của một nước là do nước đó có nhiều hay ít hàng hóa tiêu dùng. Những người đó còn có ý kiến rằng sự việc sẽ khác đi đối với các nước có quan hệ với nước ngoài hoặc bị buộc phải tiến hành chiến tranh với một nước ngoài nào đó, do đó luôn luôn phải duy trì hạm đội và quân lực ở các nước xa xôi. Điều này đòi hỏi họ phải gửi tiền của tới nơi gây chiến. Một

nước chắc chắn không làm được điều đó nếu không có thừa thãi tiền của ở trong nước. Mỗi một nước như vậy dĩ nhiên phải cố gắng tích lũy vàng bạc trong thời bình để có thể sử dụng trong khi tiến hành chiến tranh ở nước ngoài.

Do có những quan niệm phổ biến này, tất cả các nước khác nhau ở Châu Âu đều tìm mọi cách để tích lũy vàng bạc mà khi cần thiết họ có đủ tiền của để sử dụng. Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha làm chủ những mỏ vàng bạc lớn và thường cung cấp các kim loại quý đó cho Châu Âu, nhưng đã phải cấm xuất khẩu với đe dọa bị phạt nặng hoặc đánh thuế rất nặng. Hình như sự cấm đoán tương tự vào thời xa xưa đó đã trở thành một chính sách của hầu hết các nước Châu Âu. Ngay trong một vài lệnh cổ xưa của nghị viện Scotland, người ta vẫn còn tìm thấy rằng từ thời kỳ xa xưa ở xứ Scotland, mang vàng bạc ra khỏi vương quốc phải chịu hình phạt rất nặng nề. Sự cấm đoán cũng thấy cả ở Pháp và Anh vào thời đó.

Khi các nước trở thành thị trường buôn bán, các nhà buôn thấy sự cấm đoán đó hết sức bất

tiện cho các hoạt động thương trường của họ. Họ thường thường mua mua các thứ hàng ở nước ngoài bằng vàng bạc với những điều kiện thuận lợi hơn là dùng hàng hóa có trong nước để trao đổi, kể cả nhập và xuất hàng hóa cần cho tiêu dùng trong nước và cho dân chúng ở nước ngoài. Họ phản đối sự cấm đoán đó như là có hại cho công việc buôn bán của họ.

Trước hết, họ có ý kiến cho rằng việc xuất khẩu vàng bạc để mua hàng ngoại không phải bao giờ cũng làm giảm số lượng các kim loại đó trong vương quốc. Ngược lại, việc xuất khẩu vàng bạc để đổi lấy hàng ngoại còn làm tăng thêm số lượng kim loại hiện có trong nước, vì nếu các hàng ngoại không được tiêu thụ hết ở trong nước, người ta có thể tái xuất các hàng còn lại ra nước ngoài và bán với một giá có lãi, có thể mang lại nhiều vàng bạc hơn số lượng đầu tiên đã xuất đi để mua hàng. Ông Mun so sánh cách làm này của ngành ngoại thương cũng chẳng khác gì gieo hạt giống để thu hoạch được cả một vụ gặt trong nông nghiệp. Ông ta nói cụ thể hơn rằng “Nếu chúng ta chỉ thấy lúc người

trồng trọt mang thóc giống ném ra mặt ruộng, chúng ta có thể nghĩ là anh ta hơi tàng tàng đây, nhưng khi chúng ta thấy anh ta lao động cần cù, siêng năng chăm bón cho lúa giống để mọc thành những cây lúa xanh tốt nặng trĩu hạt, và cuối cùng được gặt hái, thu hoạch lúa, chúng ta sẽ thấy rằng hành động của anh ta thật giá trị và sinh lợi biết bao?

Các nhà buôn có ý kiến thêm rằng sự ngăn cấm này không thể nào ngăn cản được việc xuất khẩu vàng bạc do vàng bạc có dung tích nhỏ nhưng giá trị lại hết sức lớn, cho nên rất dễ đem xuất lậu ra nước ngoài.

Sự xuất khẩu vàng bạc này, theo họ nói, có thể ngăn ngừa bằng cách lưu ý đầy đủ tới cán cân thương mại. Nếu một nước có khả năng xuất một giá trị hàng lớn hơn so với giá trị hàng nhập khẩu, tất nhiên sẽ có một cán cân thương mại thuận lợi và được trả phần dư bằng vàng bạc, và do đó làm tăng thêm số lượng kim loại quý đó ở trong nước.

Nhưng khi một nước lại nhập siêu, thì cán cân thương mại bất lợi cho nước đó và có lợi cho

nước ngoài, và do đó, phải trả cho họ bằng vàng bạc và làm giảm số lượng kim loại đó ở trong nước. Trong trường hợp này nghiêm cấm xuất khẩu vàng bạc không thể ngăn chặn, mà hơn nữa, còn làm cho việc đó trở nên nguy hiểm và tốn kém hơn. Sự trao đổi do đó gây thêm rắc rối, tốn phí hơn cho nước bị thua thiệt về cán cân thương mại so với thực tế mà nó không đáng phải chịu đến như thế. Nhà buôn mà phải mua một hối phiếu để trả cho nước ngoài, bị buộc phải trả ngân hàng bán cho ông ta hối phiếu đó mọi phí tổn về rủi ro tự nhiên và chi phí chuyển tiền đến nơi đó mà hơn nữa còn phải chịu khoản đóng góp về mọi sự rủi ro đặc biệt do sự ngăn cấm gây ra. Hơn nữa, cán cân thương mại càng bất lợi cho một nước nào đó, tiền tệ nước ấy lại càng bị mất giá trị so với tiền của nước có lợi về cán cân thanh toán. Ví dụ, nếu việc buôn bán trao đổi giữa Anh và Hà Lan bất lợi cho Anh nên làm cho giá tiền tệ của Anh mất giá 5% so với tiền Hà Lan, thì phải cần tới 105 ounce bạc ở Hà Lan. 105 ounce bạc ở Anh chỉ có giá trị bằng 100 ounce bạc ở Hà Lan mà thôi, cho nên cũng chỉ có

thể mua được một lượng hàng hóa tương đương với 100 ounce bạc ở Hà Lan, nhưng trái lại 100 ounce bạc ở Hà Lan, vì trị giá của nó tương đương với 105 ounce bạc ở Anh, cho nên tất nhiên có thể mua được một lượng hàng hóa ở Anh tương đương với 105 ounce bạc. Qua đó, hàng hóa Anh bán ở Hà Lan cũng sẽ phải bán rẻ hơn theo với tỷ lệ nói trên, và hàng Hà Lan ở Anh cũng được bán với giá đắt hơn theo cùng tỷ lệ trên do có sự chênh lệch về tỷ giá trao đổi. Cán cân thương mại vì thế tất yếu bất lợi cho Anh và đòi hỏi phải có một số dư lớn hơn về vàng và bạc để xuất sang Hà Lan.

Những lý lẽ đó một phần có cơ sở khá vững chắc về mặt lý luận và một phần lại chứa đựng sự ngụy biện trong cách diễn giải. Các lý lẽ đó vững chắc về mặt lý luận vì nó khẳng định rằng xuất khẩu vàng bạc trong các công việc buôn bán thường thường có lợi cho nước tiến hành thương mại. Nó cũng có cơ sở vững chắc khi khẳng định rằng không thể nào ngăn chặn được việc xuất khẩu vàng bạc khi các nhà buôn tư nhân thấy xuất khẩu là một việc có lợi cho họ.

Nhưng những lý lẽ đó chứng tỏ tính ngụy biện khi giả thiết rằng duy trì hoặc tăng số lượng các kim loại đó đòi hỏi sự chú ý nhiều hơn của chính phủ so với việc duy trì hoặc tăng số lượng bất kỳ các loại hàng hóa có ích khác, mà việc tự do thương mại không bao giờ không cung cấp theo số lượng cần thiết mà không cần có sự chú ý như vậy. Các lý lẽ đó cũng tỏ ra khá ngụy biện khi khẳng định rằng giá trao đổi cao tất yếu làm tăng cái được gọi là cán cân thương mại bất lợi hoặc gây nên sự xuất khẩu số lượng vàng bạc nhiều hơn. Thực vậy, giá cao hết sức bất lợi cho các nhà buôn mà có tiền để trả ở nước ngoài. Họ phải trả giá đắt hơn cho những hối phiếu mà các chủ ngân hàng đã cấp cho họ để trả cho các nước mà họ có giao dịch buôn bán. Nhưng mặc dù sự rủi ro gây nên bởi sự ngăn cấm xuất khẩu vàng bạc có thể làm cho chủ ngân hàng phải gánh chịu một vài khoản chi phí đặc biệt nào đó, cũng không nhất thiết phải đưa một số tiền nhiều hơn ra khỏi nước. Số phí tổn này thường phải chi ra ở ngay trong nước, khi phải đưa lậu tiền ra nước ngoài, và ít khi phải xuất khẩu một

số tiền nhỏ ngoài số tiền phải ký phát. Giá trao đổi cao tất nhiên cũng sẽ buộc nhà buôn phải cố gắng làm cho số hàng xuất khẩu gần bằng với số hàng nhập khẩu để chỉ phải trả giá cao này cho số tiền càng ít càng tốt. Ngoài ra, giá trao đổi cao tất yếu đã có tác động như một thứ thuế, bằng cách nâng giá hàng ngoại, và do đó làm giảm sức mua các hàng ngoại đó. Vì thế, nó sẽ có chiều hướng không làm tăng mà còn làm giảm cái gọi là cán cân thương mại không thuận lợi, và do đó, cũng làm giảm luôn cả việc xuất khẩu vàng bạc.

Trên đây là những tỷ lệ đã thuyết phục được những người đã nghe những lý lẽ đó. Các tỷ lệ trên đây đã được các nhà buôn trình bày trước các nghị viện và hội đồng các vị vương hầu, trước các nhà quý tộc, và thông báo cho các nhà quý phái ở nông thôn. Các nhà buôn cho mình là hiểu rõ thế nào là thương mại, và những người kia cho là họ chẳng hiểu gì về vấn đề này cả.

Ngoại thương làm giàu cho đất nước; kinh nghiệm đã chứng minh điều đó cho các nhà quý tộc và các nhà quý phái ở nông thôn cũng như

cho cả những nhà buôn, nhưng còn phải làm thế nào thì chẳng ai hiểu rõ cả. Các nhà buôn hiểu rõ hoàn toàn rằng thương mại làm giàu cho họ bằng cách nào, vì đó là công việc có liên quan tới họ và họ cần phải biết rõ hơn ai hết. Nhưng các nhà buôn thì lại chẳng cần biết là ngành ngoại thương làm giàu cho đất nước bằng cách nào, vì điều đó không chút liên quan đến họ. Vấn đề này sẽ chẳng bao giờ làm cho họ phải suy nghĩ ngoài trường hợp khi họ cần phải yêu cầu đất nước có một vài sự thay đổi về các luật lệ có liên quan đến ngành ngoại thương. Chỉ lúc đó các nhà buôn mới thấy cần phải nói lên những mặt tốt và thuận lợi của ngành ngoại thương và trình bày tại sao các mặt tốt đó bị pháp luật cản trở. Những lý lẽ trình bày được các nhà làm luật lấy làm hài lòng vì họ được cho biết rằng ngành ngoại thương mang tiền của về cho đất nước, như đáng lẽ ra đã phải làm như thế lừ lâu nếu như pháp luật không ngăn nó. Phải thừa nhận rằng các lý lẽ đưa ra đã đạt được kết quả mong muốn. Ở Pháp và Anh, chỉ còn cấm không cho xuất tiền kim loại trong nước. Tiền kim loại

ngoại quốc và vàng bạc dưới dạng thỏi nén được tự do xuất khẩu. Ở Hà Lan và một vài nơi khác, quyền này còn được mở rộng hơn nữa, thậm chí còn cho phép cả tiền kim loại trong nước cũng được xuất khẩu tự do. Chính phủ không còn chú trọng đến việc xuất khẩu vàng bạc và để tâm nhiều hơn đến việc xem xét cán cân thương mại lúc đó được coi là nguyên nhân duy nhất làm tăng hay giảm các số lượng kim loại quý. Từ một việc làm chẳng mang lại kết quả gì, chính phủ chuyển sang một việc khác khá rắc rối và phiền toái hơn mà cuối cùng cũng chẳng đem lại kết quả gì rõ rệt cả.

Cuốn sách của ông Mun với đầu đề là *Kho bạc của nước Anh trong ngành ngoại thương* đã trở thành một nguyên lý cơ bản trong kinh tế học chính trị, không chỉ ở nước Anh mà còn ở cả các nước thương mại khác nữa. Nền thương mại nội địa, hay còn gọi là nội thương, trước đó vẫn được coi là quan trọng nhất vì với một số vốn nhất định, người ta có thể tạo ra một số thu nhập lớn nhất và số công việc làm nhiều nhất, nay lại được xem như một ngành hỗ trợ cho

ngoại thương. Nội thương chẳng mang thêm tiền của vào đất nước mà cũng chẳng làm thất thoát tiền bạc ra khỏi đất nước. Đất nước vì thế cũng chẳng giàu hơn lên mà cũng chẳng nghèo hơn trước, trừ trường hợp sự thịnh vượng hay sự suy sụp của nội thương ảnh hưởng gián tiếp tới tình trạng ngoại thương.

Một nước không có các mỏ khoáng sản tất nhiên phải mua vàng bạc của nước ngoài chẳng khác gì nước không có vườn nho thì phải nhập rượu vang vậy. Tuy thế, thực ra cũng không thật cần thiết là chính phủ phải chú ý nhiều đến vàng bạc hơn là trồng trọt. Một nước có phương tiện để mua rượu nho mà dân chúng có nhu cầu tiêu dùng tất yếu sẽ tìm được nơi mua rượu nho, cũng như nước có phương tiện để mua vàng bạc thì cũng chẳng bao giờ chịu thiếu các kim loại đó. Vàng bạc được mua bằng một giá nào đó cũng giống như các hàng hóa khác. Khi các loại hàng hóa đều có giá riêng cho từng loại thì vàng bạc tất nhiên cũng vậy. Chúng ta tin rằng tự do thương mại, dù chính phủ có chú ý hay không đến các mặt hàng nói trên, sẽ cung cấp cho

chúng ta đầy đủ rượu vang mà chúng ta cần, cũng như cung cấp vàng bạc mà chúng ta phải có để dùng vào việc lưu thông hàng hóa và vào các công việc cần thiết khác.

Số lượng mỗi loại hàng hóa, mà sự siêng năng, cần mẫn của con người có thể hoặc mua hoặc sản xuất ra, tất nhiên tự nó điều tiết cho phù hợp với yêu cầu thực thế của mỗi nước hoặc với yêu cầu của những người sẵn sàng trả các khoản tiền thuê đất đai, tiền công lao động để làm ra và chế biến sản phẩm mang ra chợ bán. Nhưng không có thứ hàng hóa nào lại tự điều chỉnh dễ dàng, đúng đắn và chính xác theo nhu cầu thực tế này hơn là vàng bạc vì vàng bạc có dung tích nhỏ nhưng giá trị rất lớn nên không có thứ hàng hóa nào dễ chuyên chở hơn từ nơi này đến nơi khác, từ nơi chúng được bán với giá rẻ đến nơi được bán với giá đắt, từ vùng mà chúng có khá dồi dào đến nơi khan hiếm để đáp ứng nhu cầu thực tế. Ví dụ, nếu Anh có nhu cầu tiêu dùng một số lượng vàng tăng thêm, một tàu chở hàng từ Lisbon hay từ bất kỳ nơi nào khác, mà số vàng đó cần được mua, có thể vận chuyển 50

tấn vàng để nước Anh có thể đúc ngay thành 5 triệu đồng guinea (tiền vàng của nước Anh xưa, giá trị tương đương 21 shilling). Nhưng nếu có một nhu cầu thực tế đối với thóc lúa cũng với giá trị tương đương, thì để có thể nhập một số lượng lương thực lớn như thế, một triệu tấn thóc lúa, với giá 5 guinea một tấn phải được chuyên chở bằng tàu thủy hay phải cần tới 1000 chiếc tàu có trọng tải 1000 tấn. Đội thương thuyền của Anh không đủ để làm việc đó.

Khi số lượng vàng bạc nhập vào bất kỳ nước nào quá nhiều, vượt quá nhu cầu thực tế ở nước đó thì dù chính phủ có biện pháp ngăn chặn, số vàng bạc thặng dư chắc chắn sẽ được xuất khẩu ngay. Tất cả mọi luật pháp dã man, tàn bạo của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha cũng không thể giữ vàng bạc nằm lại trong nước. Từ Peru và Brazil vàng bạc được nhập vào thường xuyên, do đó vượt nhu cầu tiêu dùng thực tế ở hai nước đó. Giá các kim loại này hạ thấp hơn so với các nước láng giềng. Nếu, ngược lại, tại bất kỳ nước nào, số lượng vàng bạc không đủ đáp ứng nhu cầu thực tế trong nước, chính phủ chẳng cần phải

nhập các kim loại đó nếu muốn cho giá vàng bạc ở nước mình cao hơn giá ở các nước láng giềng. Nhưng nếu chính phủ đó có muốn ngăn cản việc nhập khẩu vàng bạc, họ cũng chẳng có khả năng làm được điều đó. Tất cả mọi luật lệ bạo ngược về thuế quan cũng không thể nào ngăn được việc nhập chè của các công ty Đông Ấn thuộc Hà Lan và Gothenburg vì các loại chè nhập này bán rẻ hơn so với giá chè của công ty Anh. Thế nhưng, một pound chè có dung tích gấp 100 lần lượng bạc được trả cho loại chè cao giá nhất, tức là 16 shilling tiền bạc; một pound chè lại 2000 lần lớn hơn dung tích lượng vàng được trả cho nó, cho nên buôn lậu chè rất khó khăn.

Chính một phần do vàng bạc dễ dàng vận chuyển từ nơi có nhiều đến nơi có ít mà ở đó có nhu cầu lớn hơn, cho nên giá các kim loại đó không lên xuống thường xuyên như phần lớn giá cả các loại hàng hóa khác mà do khối lượng lớn nên rất khó vận chuyển khi thị trường lúc thì thừa hàng lúc thì khan hiếm. Song, không phải giá các kim loại này hoàn toàn không biến động, nhưng những biến động về giá vàng bạc thường

chậm chạp, dần dần và cùng một nhịp độ. Ví dụ, ở Châu Âu, người ta cho rằng tuy cũng chẳng có cơ sở gì vững chắc lắm, vàng bạc đã liên tục nhưng dần dần hạ giá trong vòng thế kỷ trước và trong thế kỷ hiện tại vì do nhập khẩu liên tục vàng bạc từ vùng Tây Ấn thuộc Tây Ban Nha. Nhưng để có bất kỳ một sự thay đổi đột ngột nào về giá vàng bạc để có thể nâng hay hạ ngay lập tức, một cách dễ dàng nhận thấy, giá bằng tiền của tất cả các loại hàng hóa khác, thì đòi hỏi phải có một cuộc cách mạng về thương mại như cuộc cách mạng do việc tìm ra Châu Mỹ tạo nên.

Nếu vàng bạc mà thiếu vào bất kỳ lúc nào ở một nước có khả năng mua thì có nhiều cách để thay thế vàng bạc dễ hơn là các hàng hóa khác.

Nếu nguyên vật liệu dùng cho công nghiệp bị thiếu, tất nhiên ngành sản xuất chế tạo phải ngừng lại. Nếu lương thực – thực phẩm quá ư khan hiếm, dân chúng tất nhiên bị nạn đói. Nhưng nếu tiền tệ khan hiếm không đủ dùng trong lưu thông, người ta sẽ sử dụng việc đổi chác, dùng hàng nọ đổi lấy hàng kia tuy cũng

khá bất tiện bị buộc phải làm như vậy.

Mua bán chịu cũng là một hình thức người ta thường dùng khi khan hiếm tiền. Các khoản tiền tín dụng được những người buôn bán điều chỉnh và bù trừ cho nhau, một tháng hay một năm một lần, và như thế, sự bất tiện cũng được một phần nào khắc phục. Tiền giấy sẽ thay thế vàng bạc, nếu được điều chỉnh tốt, không những không còn bất tiện, mà trong một vài trường hợp mang lại những thuận lợi đáng kể. Tuy nhiên, chính phủ phải lưu ý theo dõi việc duy trì hay tăng số lượng tiền phát hành tại mỗi nước.

Tuy vậy, người ta vẫn thường kêu ca phàn nàn về nạn khan hiếm tiền. Tiền tệ, cũng như rượu vang, chắc hẳn luôn luôn khan hiếm đối với những ai không có phương tiện để mua và cũng chẳng có uy tín để mua chịu. Những người có đủ cả phương tiện và uy tín thì chẳng bao giờ thiếu tiền và rượu khi họ cần đến. Sự kêu ca, phàn nàn về sự khan hiếm tiền không phải bao giờ cũng do nguyên nhân ăn tiêu hoang phí. Nó đôi khi phổ biến trong cả một thành thị buôn bán, kể cả vùng xung quanh. Buôn bán quá khả

năng vốn là nguyên nhân thông thường của sự khan hiếm tiền. Những người tuy hoạt động đúng mức nhưng lại có những kế hoạch kinh doanh không cân đối với số tiền vốn thực có thì cũng không thể vay được tiền hay tín dụng, cũng chẳng khác gì những người ăn tiêu hoang phí đã không chú ý đến chi tiêu cho cân bằng với thu nhập. Trước khi các kế hoạch kinh doanh của họ hoàn thành, thì họ đã hết vốn kinh doanh và uy tín của họ cũng không còn nữa. Họ chạy tới chạy lui khắp nơi để vay thêm tiền nhưng không một ai dám cho họ vay cả, những người này tìm cách thoái thác là không có tiền dư thừa. Những lời kêu ca, phàn nàn về sự khan hiếm tiền như trên không chứng minh cho sự việc là số vàng bạc thông thường không đủ cho sự lưu hành trong nước, mà là những người muốn có tiền nhưng lại chẳng có gì để đổi lấy tiền. Khi lợi nhuận của buôn bán nhiều hơn bình thường, việc kinh doanh quá số vốn thực có trở thành một điều sai lầm phổ biến của cả các nhà buôn lớn lẫn nhỏ. Họ không còn gửi tiền ra nước ngoài nhiều hơn như trước, nhưng họ mua chịu

kể cả ở trong nước lẫn ở nước ngoài một số lượng lớn hàng mà họ đem bán ở thị trường xa với hy vọng là số tiền cùng với lợi nhuận trở về tay họ trước khi phải trả số tiền mua hàng chịu. Nhưng yêu cầu đòi trả tiền lại đến trước khi số tiền thu về đến tay họ, thế là họ chẳng có gì để trả, chẳng có hàng gì để đổi lấy tiền trả nợ cả, mà cũng chẳng có chứng khoán để làm vật thế chấp vay tiền. Vậy không phải là vàng bạc khan hiếm mà là những loại người buôn bán như vậy gặp nhiều khó khăn khi đi vay, và các chủ nợ gặp khó khăn đòi trả nợ, cho nên đã gây ra những lời kêu ca, than vãn rằng sao tiền lại khan hiếm như vậy.

Thật là lố bịch và tức cười khi nghiêm túc chứng minh rằng sự giàu sang không phải là tiền, là vàng bạc mà là những gì đồng tiền có thể mua được và tiền chỉ thật sự có giá trị khi đem dùng để mua các thứ đồ vật hay hàng hóa. Không có gì nghi ngờ là tiền tệ luôn luôn là một phần của số vốn của quốc gia, nhưng như đã được chứng minh, tiền thường chỉ cấu thành một phần nhỏ và một phần không sinh lợi nhất của số vốn đó.

Không phải vì của cải bao gồm chủ yếu bằng tiền hơn là bằng hàng hóa mà nhà buôn cảm thấy rằng mua hàng bằng tiền dễ hơn là mua tiền bằng hàng, nhưng vì tiền được sử dụng như một công cụ đương nhiên được công nhận trong các công việc giao dịch buôn bán mà mọi thứ hàng hóa, đồ vật đều sẵn sàng trao đổi để lấy tiền, nhưng tiền không phải bao giờ cũng sẵn sàng được chi ra để mua bất kỳ thứ hàng hóa nào. Phần lớn các hàng hóa thực ra dễ hỏng hơn tiền, và tất nhiên giữ các loại hàng hóa đó thường phải chịu nhiều rủi ro hơn.

Khi hàng hóa của người buôn bán hãy còn chưa bán được, ông ta chưa chuyển được hàng thành tiền để bỏ vào két sắt, thì ông ta thực sự chưa được yên tâm. Lợi nhuận có được nhờ bán hàng chứ không phải nhờ mua hàng, cho nên ông ta thường lo lắng, quan tâm tới việc chuyển hàng thành tiền nhiều hơn là dùng tiền để mua hàng. Nhưng mặc dù có một nhà buôn nào đó, vì có trong tay quá nhiều hàng hóa mà lại không kịp bán hết được theo thời hạn đã bị phá sản thì quốc gia cũng chẳng vì thế mà phải chịu trách

nhiệm về sự phá sản đó. Thường thường toàn bộ số vốn của một nhà buôn bao gồm các loại hàng dễ hư, hỏng dùng để chuyển thành tiền. Nhưng chỉ có một phần rất nhỏ sản phẩm hàng năm của ruộng đất và sức lao động có thể được sử dụng để mua vàng bạc từ các nước láng giềng. Phần lớn các sản phẩm từ ruộng đất và sức lao động được dùng để lưu thông và tiêu dùng trong dân chúng tại nước đó, và thậm chí phần lớn số sản phẩm dư thừa mang xuất khẩu cũng dùng để đổi lấy hàng ngoại. Do đó, quốc gia cũng chẳng chút liên can và bị ảnh hưởng gì, nếu vàng và bạc không thu được trong quá trình trao đổi hàng hóa. Nhà nước có thể vì thế mà chịu một vài sự thiệt hại và phiền phức và bị buộc phải đưa ra một vài biện pháp cần thiết để cấp thêm tiền. Tất nhiên, tổng số sản phẩm thu hoạch được từ ruộng đất và sức lao động sẽ vẫn như trước hoặc gần như trước, vì số tiền chi cho tiêu dùng cũng không có gì thay đổi cả. Và mặc dù hàng hóa luôn luôn không dễ bán đi để lấy tiền như tiền đem mua hàng hóa nhưng về lâu dài hàng hóa cũng cần thiết để bán lấy tiền như

tiền cần thiết để mua hàng hóa. Hàng hóa có thể dùng cho nhiều mục đích khác ngoài việc đem bán lấy tiền, nhưng tiền thì lại chẳng thể dùng vào mục đích gì khác ngoài việc mua hàng. Do đó, tiền nhất thiết phải chạy theo hàng, nhưng hàng thì không nhất thiết và luôn luôn phải chạy theo tiền. Người mua một thứ hàng hóa nào đó không nhất thiết là để đem bán lại, mà chủ yếu là sử dụng và tiêu dùng, trong khi người bán hàng nhất thiết phải mua lại hàng. Người mua để dùng thường thực hiện xong hoàn tòa nhiệm vụ tiêu dùng của mình nhưng người bán mới chỉ làm được một nửa nhiệm vụ kinh doanh của họ mà thôi. Vì thế, mọi người muốn có tiền không phải chỉ vì tiền, mà vì những thứ họ có thể dùng tiền để mua được.

Các hàng hóa tiêu dùng bị tiêu hủy đi trong một thời gian nào đó trong khi vàng và bạc lại có thể sử dụng lâu dài, và nếu như không có sự xuất khẩu liên tục vàng bạc ra nước ngoài thì các kim loại đó có thể tích lũy từ đời này sang đời khác và sẽ làm cho đất nước giàu có tới mức không thể tưởng tượng nổi. Người ta cho rằng

đối với bất kỳ nước nào không có gì bất lợi hơn là tiến hành công việc buôn bán trao đổi các thứ kim loại lâu bền lấy các hàng hóa dễ bị hư, hỏng hoặc dễ bị tiêu hủy theo thời gian. Tuy nhiên, chúng tôi không cho là việc buôn bán trao đổi các đồ ngũ kim (hàng lâu bền) của Anh lấy rượu nho của Pháp là một điều bất lợi. Các đồ ngũ kim là các hàng hóa dùng rất lâu bền và nếu như không có sự xuất khẩu liên tục các thứ hàng hóa đó thì đất nước Anh tràn ngập các nồi niêu xoong chảo. Nhưng số đồ ngũ kim đó được hạn chế tại mỗi nước bởi nhu cầu sử dụng, và sẽ là một điều phi lý là cứ sản xuất các nòi, niêu, xoong, chảo mặc dù đã quá đủ cho công việc nấu nướng thức ăn cho dân chúng ở trong nước. Nếu dân chúng càng ngày càng có dồi dào thêm lương thực, thực phẩm, họ tất yếu cần phải có thêm nồi, niêu, xoong chảo nhưng cũng chỉ vừa đủ để đáp ứng cho nhu cầu tiêu dùng mà thôi, một phần lương thực – thực phẩm tăng thêm đó được dùng để mua các thứ đồ dùng nấu ăn đó hoặc để nuôi sống thêm một số thợ làm nồi niêu xoong chảo. Vậy, số lượng vàng bạc trong một

nước cũng bị hạn chế bởi nhu cầu tiêu dùng như trường hợp các đồ ngũ kim nói trên, đó là sử dụng vàng để lưu thông hàng hóa như tiền kim loại, và để chế tạo các thứ đồ dùng trong gia đình như thìa, dĩa, muỗng, đĩa bát... Số lượng tiền kim loại tại mỗi nước được điều hành bằng giá trị các hàng hóa được đem lưu thông trên thị trường. Nếu tăng giá trị hàng hóa thì lập tức một phần giá trị đó sẽ được chuyển ra nước ngoài để mua thêm một lượng tiền vàng cần thiết để lưu thông hàng hóa, và số đồ dùng gia đình làm bằng vàng, bạc được điều chỉnh bằng sự giàu sang và số lượng các gia đình tư nhân giàu có sẵn sàng mua sắm các thứ đồ xa xỉ đó. Nếu tăng sự giàu có của bất kỳ nước nào bằng cách đưa vào nước đó hoặc giữ lại ở trong nước một số lượng vàng bạc không cần thiết, thì đó là một điều phi lý cũng chẳng khác gì tìm cách đưa vào các gia đình một số đồ dùng nấu nướng không cần thiết. Cũng như việc chi tiêu mua các thứ đồ dùng bếp núc không cần thiết tất yếu sẽ làm giảm bớt chứ không phải làm tăng thêm số lượng lương thực – thực phẩm ở các gia đình đó,

việc chi tiêu để mua một số lượng không cần thiết vàng bạc tại bất kỳ nước nào tất yếu sẽ làm giảm bớt của cải dùng để cung cấp cho việc ăn uống may mặc và nhà ở cho dân chúng nước đó. Vàng và bạc, dưới hình thức tiền kim loại hoặc bát đĩa bằng vàng hay bạc, là những vật dụng chẳng khác gì các đồ dùng nhà bếp. Tăng thêm việc sử dụng vàng bạc, tăng thêm số hàng hóa tiêu dùng để được lưu thông, quản lý bằng vàng bạc, như thế sẽ làm tăng thêm lượng vàng bạc, nhưng nếu dùng những cách làm đặc biệt để tăng thêm số lượng, thì chắc chắn sẽ làm giảm bớt việc tiêu dùng vàng bạc vì không thể dùng các kim loại đó nhiều hơn yêu cầu tiêu dùng. Nếu các kim loại đó lại được tích lũy quá với số lượng cần thiết, với việc chuyên chở dễ dàng, và sự thiệt hại lớn khi để các kim loại đó nằm không một chỗ không được sử dụng, thì không có luật pháp nào có thể ngăn cản các kim loại dư thừa đó được chuyển ra nước ngoài.

Thực ra cũng không luôn luôn cần thiết phải tích trữ vàng bạc để cho phép một nước có khả năng tiếp tục các cuộc chiến tranh ở nước ngoài

và để duy trì các hạm đội và quân lực ở các nước xa xôi. Các hạm đội và quân lực được nuôi dưỡng không phải bằng vàng và bạc mà bằng những thứ có thể tiêu dùng và ăn được. Với số sản phẩm hàng năm do ngành công nghiệp trong nước sản xuất ra và với số tiền thu nhập từ ruộng đất, sức lao động và những thứ có thể tiêu thụ được đang dự trữ ở trong nước, một nước có đầy đủ khả năng mua những thứ hàng tiêu dùng và ăn uống ở các nước xa xôi, và do đó, có thể tiến hành chiến tranh ở những nơi đó.

Một nước có thể mua được lương thực – thực phẩm dùng cho quân đội ở một nước xa xôi bằng ba cách khác nhau: gửi ra nước ngoài trước hết một phần nào đó vàng bạc đã được tích trữ; hoặc, thứ hai, một phần nào đó số sản phẩm hàng năm của nền công nghiệp; hoặc, cuối cùng, một phần nào đó số sản phẩm thô hàng năm.

Vàng bạc mà coi như đã được tích trữ hay dự trữ ở bất kỳ nước nào có thể được phân biệt thành ba phần: thứ nhất, tiền tệ lưu thông; thứ hai, bát đĩa bằng vàng, bạc của các gia đình tư nhân; và cuối cùng, tiền được dành dụm bằng

sự tần tiện và nằm trong các kho của quý của các vị hoàng thân.

Ít khi tiền tệ lưu thông trong nước có thể được dành ra nhiều vì nó cũng chẳng dư thừa gì nhiều. Giá trị các hàng hóa được mua đi bán lại hàng năm ở bất kỳ nước nào đòi hỏi phải có một lượng tiền nào đó để lưu thông phân phối các hàng hóa tới tay người tiêu dùng và như thế cũng chẳng thừa thãi gì để dùng vào việc khác.

Công việc lưu thông hàng hóa đòi hỏi phải có một số tiền tương ứng để làm đầy đủ chức năng của nó và nó cũng chẳng cần phải có nhiều tiền hơn số cần thiết phải có. Tuy nhiên tiền tệ lưu thông đôi khi cũng phải rút bớt đi trong trường hợp có chiến tranh ở nước ngoài vì số người ra mặt trận ở nơi xa cũng khá đông nên số người ở lại trong nước cũng vợi bớt đi không còn đông như trước. Do đó, số lượng hàng hóa lưu thông cũng giảm và số tiền ít hơn cũng đủ để lưu thông số hàng hóa đó. Vào những trường hợp như vậy ở Anh thường phát hành một số lượng tiền giấy thuộc đủ loại, như tín phiếu kho bạc, hối phiếu hải quân, và chi phiếu ngân hàng, để

thay thế tiền vàng và tiền bạc dùng trong lưu thông, và như thế, rút ra được một số lượng tiền lớn để gửi ra dùng cho cuộc chiến tranh ở nước ngoài. Tất cả những việc làm đó dù sao cũng chỉ cung ứng một khoản tài chính nhỏ vào việc duy trì một cuộc chiến tranh hao tài tốn của ở nước ngoài, đó là chưa nói đến thời gian chiến tranh kéo dài một vài năm.

Lại còn không đáng kể hơn nữa nếu mang đúc lại các bát đĩa bằng vàng, bạc rút ra từ các gia đình tư nhân. Vào thời kỳ mở đầu cuộc chiến tranh vừa qua, người Pháp không thấy có lợi gì từ việc đúc lại các bát đĩa bằng vàng, bạc vì nó chẳng đủ để đền bù cho tiền gia công các bát đĩa đó.

Các kho của quý được tích trữ từ lâu đời của các vị hoàng thân mang lại những của cải lớn và đáng giá hơn nhiều. Trong thời đại ngày nay, trừ vua Phổ ra, các vị hoàng thân ở Châu Âu không còn thích thú gì trong việc xây dựng các kho của quý dùng cho riêng mình.

Những số tiền lớn dùng cho các cuộc chiến tranh trong thế kỷ hiện nay, những cuộc chiến

tranh có thể gọi là tốn kém nhất mà lịch sử đã ghi nhận, hình như ít dựa vào việc xuất khẩu tiền tệ lưu thông, hoặc vàng bạc đúc lại từ các bát đĩa của các gia đình tư nhân hoặc các kho của quý của các vị hoàng thân. Cuộc chiến tranh vừa qua với Pháp đã làm Anh tốn hơn 90 triệu bảng bao gồm không những 75 triệu bảng tiền nợ mới, mà còn phải tự thêm thuế đảm phụ ruộng đất bằng cách tính thêm 2 shilling vào mỗi bảng tiền thuế và các khoản tiền vay hàng năm từ quỹ thanh toán nợ. Hơn 2/3 số chi phí này được dùng ở các nước xa xôi: ở Đức, Bồ Đào Nha, Mỹ, ở các hải cảng thuộc Địa Trung Hải, ở Đông và Tây Ấn. Các vua nước Anh không có kho của quý được tích trữ từ trước. Chúng tôi không hề nghe thấy có những số lượng khổng lồ bát đĩa bằng vàng, bạc đem đúc lại thành khối.

Số tiền vàng và bạc dùng cho công việc lưu thông hàng hóa trong nước chưa quá 18 triệu bảng. Kể từ khi đúc lại tiền vàng gần đây, mọi người tin rằng tiền vàng bị giảm về phân lượng khá nhiều. Chúng ta hãy giả định, theo như sự tính toán phóng đại nhất mà tôi đã có dịp được

nghe và thấy, là vàng và bạc có trị giá tương được 30 triệu bảng. Nếu như cuộc chiến tranh được tiến hành bằng tiền của chúng ta, cũng theo sự tính toán này, toàn bộ số tiền đó đã phải gửi đi và quay trở lại ít nhất là hai lần trong một thời gian từ 6 đến 7 năm. Nếu giả thiết là như vậy, thì sẽ có căn cứ quyết định nhất để chứng minh rằng chính phủ thật sự không cần thiết phải giám sát việc giữ tiền, vì theo như giả thiết này, toàn bộ số tiền của đất nước chắc là đã ra đi và trở lại đất nước hai lần khác nhau trong một khoảng thời gian ngắn mà chẳng ai biết được tại sao lại như vậy cả. Khâu lưu thông tuy vậy cũng chẳng bao giờ thấy khan hiếm hơn bình thường trong bất kỳ lúc nào trong khoảng thời gian đó. Ít người cần tiền, nhưng họ lại có khả năng kiếm ra tiên. Lợi nhuận của ngành ngoại thương thật ra lớn hơn bình thường trong suốt thời kỳ chiến tranh, nhất là vào cuối cuộc chiến. Điều này đã gây nên, như nó thường gây ra, một sự kinh doanh buôn bán quá số vốn có trong tay ở tất cả các nơi thuộc nước Anh, và điều này lại gây nên sự kêu ca, phàn nàn về sự khan hiếm tiền như

thường thấy khi có sự buôn bán quá số vốn. Nhiều người cần tiền, và người cho vay lại thấy quá khó khăn khi đòi nợ. Vàng và bạc thường thường vẫn có sẵn để bán với đúng giá trị của nó cho những ai có đủ tiền để mua với giá trị đó.

Những chi phí khổng lồ cho cuộc chiến tranh gần đây chắc là đã phải thanh toán không phải bằng việc xuất khẩu vàng, bạc mà bằng việc xuất khẩu các hàng hóa đủ loại của Anh. Khi chính phủ, hoặc các chính quyền địa phương hoạt động dưới sự chỉ đạo của chính phủ, đã ký kết với một nhà buôn để gửi tiền cho một nước ngoài nào đó, ông ta tất nhiên cố gắng trả người bạn hàng nước ngoài mà ông ta đã giao cho một hối phiếu, bằng cách gửi ra nước ngoài các hàng hóa hơn là gửi vàng, bạc. Nếu các loại hàng hóa của Anh không có nhu cầu tiêu dùng ở nước đó, ông ta sẽ cố gắng gửi các hàng hóa đó tới một nước khác nào đó mà ông ta có thể dùng việc bán hàng để mua một hối phiếu ký phát cho nước không có nhu cầu tiêu dùng hàng Anh. Việc vận chuyển hàng hóa, khi phù hợp với nhu cầu thị trường, luôn luôn được hưởng một số lợi

nhuận kha khá, trong khi nếu xuất vàng và bạc thì chẳng có lợi nhuận gì kèm theo cả. Khi mà vàng, bạc gửi ra nước ngoài để mua hàng ngoại, người buôn bán thường không có lãi từ việc mua hàng ngoại mà thu được lợi nhuận khi bán hán ngoại gửi về. Nhưng khi vàng, bạc gửi ra nước ngoài để chi trả nợ, người buôn bán đó chẳng nhận được hàng gửi trở lại và vì thế cũng chẳng thu được đồng tiền lời nào. Tất nhiên, nhà buôn phải tìm ra sáng kiến trả nợ bạn hàng ở nước ngoài bằng xuất khẩu hàng hóa hơn là xuất khẩu vàng, bạc. Số lượng lớn hàng hóa của Anh xuất khẩu trong quá trình cuộc chiến tranh gần đây mà không mang lại số tiền lời nào đã được nhận xét bởi tác giả cuốn *The Present state of the Nation* (Tình trạng hiện nay của đất nước).

Ngoài ba loại vàng, bạc nói trên đây, còn có rất nhiều vàng, bạc nén hoặc thỏi được nhập hoặc xuất ở tất cả các nước có nền thương mại lớn để dùng trong ngành ngoại thương. Vàng, bạc thỏi hay nén được lưu thông giữa các nước buôn bán khác nhau chẳng khác gì tiền kim loại lưu thông trong phạm vi một nước. Các thỏi,

nén vàng hay bạc có thể được coi là tiền tệ của giới đại thương mại. Tiền kim loại có tính chất quốc gia bị chi phối bởi sự vận động và hướng kinh doanh của các hàng hóa lưu thông trong các quận huyện ở mỗi nước, nhưng tiền của giới đại thương mại lại bị chi phối bởi sự vận động và hướng kinh doanh của các hàng hóa lưu thông giữa các nước. Cả hai thứ tiền ở trong một nước và giữa nhiều nước đều nhằm làm dễ dàng mọi sự buôn bán trao đổi; loại này dùng giữa các cá nhân với nhau trong cùng một nước, và loại kia dùng giữa các nước với nhau. Một phần của tiền này thuộc giới đại thương mại có thể đã được sử dụng, và chắc là như vậy, để tiến hành cuộc chiến tranh gần đây. Vào thời kỳ chiến tranh bùng nổ, tất nhiên là đã phải có một sự vận động và hướng kinh doanh tác động tới cuộc chiến, khác hẳn với những gì thường thấy trong thời kỳ hòa bình.

Mọi công việc buôn bán kinh doanh tất phải xoay quanh vùng trung tâm chiến sự, và tiền được sử dụng để mua các thứ cần thiết phục vụ cho chiến tranh, kể cả ở các nước láng giềng sát

với vùng có chiến sự, tiền được dùng để trả lương và để mua các loại lương thực – thực phẩm phục vụ cho các binh đoàn tham chiến. Nhưng bất kể phần tiền như thế nào của giới đại thương mại mà Anh có thể đã sử dụng hàng năm theo cách này, nó chắc là hàng năm đã kiếm được nhờ bán hàng hóa của Anh hay nhờ một thứ gì khác được mua qua việc trao đổi với với hàng hóa của Anh. Điều này đưa chúng ta trở lại vấn đề hàng hóa, vấn đề sản phẩm hàng năm của ruộng đất và sức lao động của đất nước, coi đó là những nguồn lực chủ yếu cho phép chúng ta tiến hành cuộc chiến tranh. Thật ra là một điều tự nhiên khi giả định rằng một khoản chi phí hàng năm lớn như thế lại bị mất đi từ sản phẩm thu hoạch hàng năm. Ví dụ, chi phí năm 1761 lên tới 19 triệu bảng, không có sự tích lũy nào có thể hỗ trợ cho một sự chi tiêu lớn như vậy. Ngay cả số vàng và bạc có được hàng năm cũng không thể đáp ứng được sự chi tiêu đó. Toàn bộ số lượng vàng, bạc nhập hàng năm vào Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, theo như những bản tường trình chi tiết nhất thường

cũng không vượt quá 6 triệu sterling (đồng bảng Anh) và chỉ đủ để chi trong 4 tháng cho cuộc chiến tranh vừa qua mà thôi.

Những loại hàng hóa thích hợp nhất để vận chuyển đến các nước xa xôi để bán đi lấy tiền trả lương và mua lương thực – thực phẩm cho quân đội chiến đấu ở nơi nào đó, hoặc một phần số tiền của giới đại thương mại cũng dùng để mua các thứ cần dùng như nói ở trên, thường là các đồ vật và hàng chế tạo đẹp và bền với những mẫu mã được nhiều người ưa thích; các loại hàng hóa đó thường nhỏ về mặt dung tích nhưng có giá trị cao, cho nên đưa chúng đến bán ở các nơi xa cũng ít tốn kém về chi phí vận chuyển.

Một nước với nền công nghiệp phát triển có khả năng sản xuất ra một số lượng lớn hàng công nghiệp như vậy để đưa bán ở nước ngoài, có thể tiến hành một cuộc chiến tranh rất tốn kém trong nhiều năm liền mà chẳng cần phải xuất khẩu một số lượng đáng kể vàng bạc hoặc cũng chẳng có một lượng vàng bạc như vậy để xuất khẩu. Một phần khá lớn các hàng công

nghiệp thặng dư tất nhiên, trong trường hợp này, phải đưa ra xuất khẩu, tuy nó chẳng mang lại lợi nhuận gì cho đất nước cả, mặc dù những người buôn bán thì vẫn được lời qua việc đó. Chính phủ mua của các nhà buôn các hối phiếu ký phát ở nước ngoài để trả lương và mua lương thực – thực phẩm cho quân đội.

Một phần nào đó của số hàng công nghiệp thặng dư tuy vậy vẫn tiếp tục mang lại lợi nhuận. Các nhà công nghiệp có hai yêu cầu trong thời kỳ chiến tranh, trước hết họ phải sản xuất rất nhiều hàng hóa để xuất ra nước ngoài trả tiền cho các hối phiếu ký phát ở các nước ngoài dùng để trả lương và mua lương thực – thực phẩm cho quân đội, và thứ hai là có đủ tiền lời để mua các mặt hàng cần thiết cho nhu cầu tiêu dùng trong nước. Thường thường là trong khi cuộc chiến tranh trở nên ác liệt nhất thì các ngành công nghiệp thường phát triển rất mạnh, nhưng ngược lại, chúng có thể suy giảm khi hòa bình lập lại. Như vậy, sản xuất công nghiệp có thể phát đạt trong bối cảnh đất nước bị suy sụp và bắt đầu sa sút khi đất nước trở lại thời kỳ

hưng thịnh. Tình trạng khác nhau của nhiều ngành sản xuất chế tạo ở Anh trong cuộc chiến tranh vừa qua, và một thời gian nào đó sau hòa bình có thể chứng minh cho những gì vừa nói ở trên.

Không có một cuộc chiến tranh tốn kém và kéo dài nào lại có thể tiến hành bằng cách xuất khẩu các sản phẩm thô của nông nghiệp. Làm như thế thì rất tốn kém về mặt chuyên chở. Rất ít nước lại có thể sản xuất được quá nhiều sản phẩm nông nghiệp thừa dùng cho nhu cầu sinh hoạt của dân chúng. Vậy gửi ra nước ngoài bất kỳ một số lượng lớn sản phẩm nông nghiệp nào cũng là tước đoạt sự sinh sống của chính nhân dân trong nước đó. Việc xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp hoàn toàn khác với xuất khẩu hàng công nghiệp. Vì các thứ hàng dùng cho nhu cầu cần thiết của dân chúng được giữ lại trong nước và chỉ xuất ra nước ngoài phần hàng dư thừa mà thôi. Ông Hume thường đưa ra nhận xét là các vua nước Anh thời cổ xưa không đủ khả năng tiến hành bất kỳ một cuộc chiến tranh lâu dài nào mà không phải có thời kỳ gián đoạn.

Ở thời kỳ xa xưa đó, người Anh không có đủ khả năng để trả lương và mua lương thực – thực phẩm cho quân đội chiến đấu ở nước ngoài trừ các sản phẩm nông nghiệp mà không thể dành ra được nhiều sau khi đã sử dụng cho việc tiêu dùng trong nước, hoặc một số hàng chế tạo thô sơ mà sự vận chuyển lại rất tốn kém. Sự thiếu khả năng tiến hành chiến tranh ở các nơi xa xôi của các vua nước Anh không phải là do thiếu tiền mà là thiếu các hàng công nghiệp đẹp và cải tiến. Mua và bán được tiến hành bằng tiền tệ ở Anh lúc bấy giờ cũng như hiện nay vậy. Số tiền lưu thông lúc đó cũng vẫn chiếm một tỷ lệ tương đương với số lượng và giá trị các hàng hóa mua bán trên thị trường cũng chẳng khác gì đang làm hiện nay, nhưng thời đó, số lượng vàng bạc sử dụng trong lưu thông có một tỷ lệ lớn hơn ngày nay vì bây giờ tiền giấy được phát hành khá nhiều, do đó thay thế một phần lớn cho việc sử dụng vàng bạc. Ở các dân tộc mà không có hoặc có quá ít thương mại và công nghiệp, nhà vua thường chẳng nhờ vả gì nhiều từ các thần dân của mình mà sau đây tôi sẽ giải thích

những lý do tại sao. Ở các nước đó vua thường cố gắng tích trữ của cải để lập một kho của quý sử dụng trong những tình trạng khẩn cấp. Do sự cần thiết đó, nhà vua thường phải căn co tiết kiệm để có thể tích trữ được các của cải cần thiết. Trong một tình trạng đơn giản như vậy, nhà vua không thích mọi sự xa hoa lãng phí, những đồ trang sức lòe loẹt như thường thấy ở mọi triều đình. Vua thường dùng các khoản chi tiêu làm tiền thưởng cho các người nông dân tá điền và để chiêu đãi các người tùy tùng, hầu cận mình mà thôi. Nhưng số tiền dùng để khuyến khích nông dân và chiêu đãi những người hầu cận cũng chẳng bao giờ đi quá mức cần thiết để trở thành một sự hợm mình hay kiêu căng. Mỗi thủ lĩnh của dân tộc Tartar thường có kho của quý riêng. Các kho của quý của Mazepa, thủ lĩnh các đạo quân Cozak ở Ukraine, một bạn đồng minh của vua Charles XII, được biết là rất lớn. Các vua Pháp của dân tộc Merovinge cũng có những kho của quý rất phong phú. Khi các vua này chia vương quốc cho các con, họ cũng chia luôn cả các kho của quý đó. Các hoàng thân

Saxon và các vua đầu tiên sau thời kỳ Chinh phục cũng có những kho của quý rất lớn mà các vị đó tích trữ được sau nhiều năm trị vì. Một chiến công của một vị vua mới là chiếm đoạt được các kho của quý của vị vua trước và dùng các kho đó như một vật đảm bảo cho sự nối ngôi trị vì của mình. Các vua trị vì ở các nước có nền công thương nghiệp phát triển không cần thiết phải tích trữ của cải như vậy vì họ có thể buộc các thần dân trong nước đóng góp giúp đỡ quốc gia trong những trường hợp đặc biệt. Các vua đó không cần phải làm như các vua thời xưa đã làm. Nhưng các vua thời nay lại theo các sinh hoạt xa hơn của thời đại và những chi tiêu hoang phí của họ cũng bị chi phối bởi tính kiêu căng, lòng tự cao tự đại và sự hoang phí mà người ta thường thấy ở các vị chủ đất trong các vùng lãnh thổ dưới quyền cai quản của họ. Lối sống lộng lẫy, xa hoa đầy sự phô trường vô ý nghĩa tại triều đình của nhà vua ngày càng thêm tốn kém, nó không những ngăn cản mọi sự tích lũy mà còn luôn luôn xâm phạm vào các quỹ dùng cho các công việc chi tiêu cần thiết

khác. Những điều mà ông Dercyllidas nói về triều đình Ba Tư cũng giống như ở triều đình các vị vương hầu ở Châu Âu, ông này nói chỉ trong thấy sự hào nhoáng xa hoa, lộng lẫy mà chẳng thấy chút ít sức mạnh nào, chỉ thấy quá nhiều người hầu cận và rất ít binh sĩ.

Nhập vàng bạc không phải là lợi ích chính, và còn kém xa hơn nữa, là lợi ích duy nhất mà một nước rút ra được từ ngành ngoại thương. Giữa bất kỳ các nơi nào mà ngành ngoại thương hoạt động, nó mang lại hai lợi ích rõ ràng. Nó xuất khẩu phần sản phẩm nông nghiệp dư thừa mà dân chúng không có nhu cầu nữa để đổi lấy các hàng hóa ở nơi khác mà trong nước cần.

Ngoại thương mang lại giá trị cho các vật thừa không cần thiết trong nước bằng cách đổi chúng lấy các vật khác ở nước ngoài để thỏa mãn nhu cầu trong nước và tăng thêm mức hưởng thụ của dân chúng. Qua ngành ngoại thương, thị trường trong nước dù bé nhỏ cũng không ngăn cản việc phân công lao động tinh vi hơn trong các ngành cần đến kỹ năng kỹ xảo hoặc công nghiệp chế tạo và giúp cho các ngành

đó đi đến sự hoàn thiện. Bằng cách mở rộng thị trường cho các sản phẩm trong nước, ngành ngoại thương khuyến khích mọi người tăng năng lực sản xuất, đẩy mạnh các ngành nghề, nâng cao sản lượng, do đó tăng thêm thu nhập thực tế và sự giàu có cho xã hội. Ngành ngoại thương thực hiện các dịch vụ quan trọng và to lớn đối với tất cả các nước, mà với các nước đó nó có những công việc giao dịch buôn bán giữa nước này với nước khác. Các nước đều thu được những lợi ích to lớn từ ngành ngoại thương, nhưng dù sao nước mà người buôn bán sinh sống bao giờ cũng nhận được phần lớn lợi tức lớn nhất vì họ trước hết thường cung cấp cho nước ngoài những gì mà dân chúng nước mình có thừa để đổi lấy những vật cần thiết khác ở nước ngoài để cung cấp cho nhu cầu tiêu dùng trong nước. Nhập khẩu vàng bạc mà trong nước cần nhưng không có mỏ để khai thác, tất nhiên là một phần trong công việc kinh doanh của ngành ngoại thương. Một nước mà ngành ngoại thương chỉ làm độc có một việc kinh doanh nói trên thì thật ra cũng chẳng mang lại lợi ích

nhiều cho đất nước.

Không phải do nhập vàng bạc mà việc tìm ra Châu Mỹ đã làm giàu cho Châu Âu. Chính vì các mỏ tìm thấy khá phong phú ở Châu Mỹ mà các kim loại quý đó trở nên rẻ hơn.

Một bộ đồ bát đĩa bằng vàng bạc bây giờ có thể mua được với giả chỉ bằng 1/3 giá ngũ cốc hoặc 1/3 giá công lao động vào thế kỷ thứ 15. Với cùng một chi phí hàng năm về lao động và hàng hóa, ngày nay Châu Âu có thể mua được gắp ba lần số bát đĩa bằng vàng bạc có thể mua được vào thời đó. Nhưng khi một thứ hàng hóa được bán với giá rẻ chỉ còn bằng 1/3 trước kia, không những những người trước đây thường mua mặt hàng đó có thể ngày nay mua một số lượng gấp ba lần cùng với số tiền trước đây đã bỏ ra, nhưng vì giá rẻ hơn trước nhiều nên đã làm cho số người có đủ khả năng mua hàng tăng lên rất nhiều, có thể gấp 10, mà cũng có thể gấp 20 lần so với trước đây. Như thế có thể ngày nay ở Châu Âu có một số lượng bát đĩa bằng vàng, bạc không những gấp ba lần so với trước kia, mà có thể gấp 20 hoặc 30 lần số lượng đã có trước kia,

đấy chỉ là nói đến tình trạng ngày càng giàu có ở Châu Âu dù cho các mỏ ở Châu Mỹ chưa được khám phá ra. Châu Âu tất nhiên đã có những thuận lợi thực sự mặc dù những thứ có được chỉ là những thứ chẳng quan trọng gì cho lắm.

Vàng, bạc trở nên rẻ rúng làm cho chính các kim loại đó ít thích hợp hơn với mục đích đúc tiền để lưu thông như trước. Để có thể mua được những thứ cần dùng, chúng ta phải chất một số tiền kim loại nhiều hơn, phải mang trong túi một shilling mà đáng lẽ trước kia chỉ cần mang một groat là đủ (đồng bốn xu bằng bạc). Thật là khó nói điều nào là thuận lợi, điều nào là không thuận lợi. Cả điều này lẫn điều kia đã chẳng mang lại một sự thay đổi cơ bản nào trong tình trạng của Châu Âu. Tuy thế, việc tìm ra Châu Mỹ chắc hẳn đã mang lại một sự thay đổi quan trọng nhất. Bằng cách mở ra một thị trường mới, vô tận đối với các loại hàng hóa của Châu Âu, việc tìm ra Châu Mỹ đã giúp cho việc phân công lại lao động, sự tiến bộ và đổi mới về kỹ năng kỹ xảo công nghiệp, những thứ này trước đây không thể hình thành được do thị trường

tiêu thụ bị hạn chế. Năng lực sản xuất của người lao động được thúc đẩy và nâng cao, và những sản phẩm mà họ làm ra tăng nhanh về mặt số lượng tại tất cả các nước ở Châu Âu, do đó, mang lại thu nhập thực tế và sự giàu có thực sự cho dân chúng. Hàng hóa của Châu Âu hầu như khá lạ lẫm đối với Châu Mỹ và nhiều mặt hàng của Châu Mỹ cũng khá mới lạ đối với người tiêu dùng ở Châu Âu. Một loạt các công việc buôn bán trao đổi hàng hóa bắt đầu được thực hiện mà thật ra trước đây không một ai nghĩ đến, và điều này tỏ ra rất có lợi cho cả lục địa mới lẫn lục địa cũ. Sự bất công tàn bạo của những người Châu Âu đã gây nên một sự kiên, mà đang lẽ ra có lợi cho tất cả các nước, lại làm cho một vài nước trong số các nước kém may mắn bị tàn hại, điêu đứng và khổ sở.

Việc tìm ra con đường thông thương tới Đông Ấn qua Mũi Hảo Vọng (Cape of good Hope) cũng xảy ra vào cùng thời gian đó, do đó mở ra những quan hệ giao lưu rộng rãi hơn nữa cho ngành ngoại thương chẳng kém gì việc tìm ra Châu Mỹ, dù đường đi cũng khá dài. Chỉ có hai dân tộc ở

Châu Mỹ được nhìn nhận là có trình độ cao hơn về mọi mặt so với những người man rợ (hoang dã) nhưng cả hai dân tộc này bị tiêu diệt ngay sau khi tìm ra Châu Mỹ. Các dân tộc khác hãy còn ở trong tình trạng hoang dã thực sự. Nhưng các đế chế Trung Hoa, Indostan, Nhật cũng như một vài nước khác ở Đông Ấn, tuy chẳng có các mỏ vàng hay bạc có trữ lượng lớn hơn, nhưng lại giàu hơn về nhiều mặt khác; do có nền văn hóa lâu đời, thợ thủ công của các nước đó có nhiều kỹ năng kỹ xảo và các ngành mỹ nghệ ở đó có những tiến bộ lớn hơn so với Mexico hoặc Peru; cho dù chúng ta phải tin những gì không đáng tin trong những bài tường thuật phóng đại tô màu của các nhà văn Tây Ban Nha viết về các đế chế cổ xưa đó. Nhưng các nước giàu có, văn minh luôn luôn có thể trao đổi với nhau một khối lượng giá trị lớn hơn nhiều so với những dân tộc man rợ và hoang dã. Tuy vậy, Châu Âu cho đến nay thu được mối lợi ít hơn nhiều từ việc buôn bán với Đông Ấn so với buôn bán với Châu Mỹ. Người Bồ Đào Nha đã giữ độc quyền buôn bán với Đông Ấn từ khoảng một thế kỷ

nay. Các nước khác chỉ có thể buôn bán hoặc gián tiếp, hoặc thông qua môi giới của người Bồ Đào Nha để có thể bán hoặc mua được các loại hàng từ khu vực này. Khi người Hà Lan bắt đầu hất cẳng người Bồ Đào Nha vào đầu thế kỷ trước, họ trao toàn bộ công việc thương mại ở Đông Ấn cho một công ty độc quyền. Sau đó người Anh, Pháp, Thụy Điển và Đan Mạch đã bắt chước người Hà Lan, cho nên không có một nước lớn nào ở Châu Âu có thể tiến hành buôn bán tự do với Đông Ấn được.

Không có một lý do nào khác được viện ra là tại sao buôn bán với Đông Ấn lại không có lợi như buôn bán với Châu Mỹ. Các nước ở Châu Mỹ và các thuộc địa ở Châu Mỹ của họ được hoàn toàn tự do buôn bán. Điều làm cho mọi người ham muốn các vùng đất ở Đông Ấn là các công ty Đông Ấn đó được hưởng những đặc quyền, đặc lợi, được quyền chiếm cứ những nơi có nhiều của cải lớn, đó là chưa kể đến các công ty đó còn được sự bảo trợ của chính phủ họ. Những người ghen tị cho rằng việc buôn bán của các công ty này là rất tác hại, vì trong quá trình

buôn bán số lượng bạc ở các nước có các công ty đó đã được xuất sang Đông Ấn với khối lượng rất lớn. Các bên hữu quan công nhận là công việc buôn bán với Đông Ấn có thể có chiều hướng bần cùng hóa Châu Âu nói chung, chứ không phải một nước riêng biệt nào, vì bằng cách xuất một phần lợi nhuận cho các nước Châu Âu khác, hàng năm họ còn mang về nước được một số lượng kim loại lớn hơn nhiều so với số xuất đi. Cả việc chống đối và trả lời đều dựa trên cơ sở một khái niệm phổ biến mà tôi vừa mới nghiên cứu gần đây. Vì thế, không cần thiết phải nói gì hơn nữa về cả mặt chống đối lẫn trả lời. Do có sự xuất khẩu bạc hàng năm sang Đông Ấn, các bát đĩa bằng bạc chắc hẳn đã phần nào đắt hơn ở Châu Âu so với khi không xuất khẩu bạc, và tiền bạc đúc chắc hẳn có thể mua được số lượng lao động và hàng hóa nhiều hơn. Tác động của việc trên thực ra cũng chỉ gây nên một thiệt hại nhỏ: cả hai sự việc này có thể coi là không có ý nghĩa gì lắm để dân chúng phải lo lắng quan tâm. Việc buôn bán với Đông Ấn mở ra một thị trường tiêu thụ các hàng hóa sản xuất ở Châu Âu, hoặc có

thể nói một cách khác, là tiêu thụ vàng và bạc được mua bằng các hàng hóa đó, do đó việc buôn bán này tất nhiên làm tăng sản lượng hàng hóa hàng năm ở Châu Âu, và vì thế, mang lại sự giàu có và tăng thu nhập cho Châu Âu. Việc buôn bán đó cho đến nay cũng mới chỉ làm tăng sự giàu có ở Châu Âu ở một mức độ còn quá ít, có lẽ do bị quá nhiều những hạn chế mà Châu Âu đang còn phải chịu đựng.

Tôi cho rằng cần thiết, mặc dù có thể làm cho mọi người chẳng hứng thú gì, phải nghiên cứu tường tận khái niệm phổ biến cho rằng sự giàu có bao gồm tiền, hoặc vàng và bạc. Theo ngôn ngữ chung, như tôi đã có dịp nhận xét, tiền có nghĩa là giàu có, và chính sự không rõ ràng của cách diễn ta này đã làm cho cái khái niệm phổ biến này trở nên quen thuộc với mọi người đến nỗi những ai quá tin vào sự phi lý của khái niệm đó, sẵn sàng quên hết mọi nguyên tắc riêng của họ, và trong quá trình phân tích, biện minh cho khái niệm này, họ đã đi đến kết luận đó là một điều được coi là dĩ nhiên và là một chân lý không thể chối cãi. Một vài tác giả người Anh

nổi tiếng về các tác phẩm viết về thương mại đã mở đầu với sự nhận định là sự giàu có tại một nước bao gồm, không chỉ vàng và bạc, mà còn ruộng đất, nhà cửa và hàng tiêu dùng các loại nữa. Nhưng trong quá trình lập luận, các tác giả đó hình như đã để trôi đi khỏi trí nhớ của họ khái niệm về ruộng đất, nhà cửa và các đồ vật tiêu dùng, mà chỉ còn nhớ đến lập luận là sự giàu có bao gồm vàng và bạc, và tăng nhanh số kim loại đó là mục tiêu lớn của nền công thương nghiệp trong nước.

Song, vì hai nguyên tắc trên xác định rằng sự giàu có bao gồm vàng và bạc, và rằng các kim loại đó có thể được nhập vào một nước mà ở đó không có mỏ vàng và bạc chỉ nhờ cán cân thương mại, tức là nhờ kim ngạch xuất khẩu vượt trội nhập khẩu, cho nên mục tiêu lớn của kinh tế học chính trị là giảm bớt càng nhiều càng tốt việc nhập hàng ngoại cho nhu cầu tiêu dùng trong nước và tăng nhanh càng nhiều càng hay việc xuất khẩu các sản phẩm của nền công nghiệp trong nước. Do đó, hai phương tiện lớn của kinh tế học chính trị để làm giàu cho đất

nước là hạn chế nhập khẩu và khuyến khích xuất khẩu.

Những hạn chế về nhập khẩu có hai loại.

Thứ nhất, hạn chế nhập các loại hàng ngoại cho tiêu dùng trong nước nếu các hàng hóa đó có thể tự sản xuất được ở trong nước, bất kể các hàng đó nhập từ nước nào.

Thứ hai, hạn chế nhập các hàng hóa thuộc hầu hết các chủng loại từ những nước mà cán cân thương mại với các nước này đang ở trong tình thế bất lợi cho nước nhập hàng.

Các hạn chế đó được thực thi đôi khi qua việc đánh thuế cao và đôi khi bằng các biện pháp nghiêm cấm ngặt nghèo.

Xuất khẩu được khuyến khích đôi khi bằng cách giảm thuế đối với các nguyên liệu nhập để làm hàng xuất khẩu, đôi khi bằng những khoản tiền thưởng đối với các mặt hàng xuất khẩu được nhiều, đôi khi bằng những hiệp định buôn bán với những điều kiện có lợi ký kết với nước ngoài, và đôi khi bằng việc thiết lập các thuộc địa ở các nước phương xa.

Tiền thuế quan được giảm đối với hàng xuất

khẩu được thực hiện trong hai trường hợp. Khi các mặt hàng sản xuất chế tạo trong nước bị đánh thuế trực thu hay gián thu, thì tiền thuế đó được giảm toàn phần hay một phần khi các loại hàng đó được mang xuất khẩu; và khi các hàng ngoại nhập phải chịu thuế nhưng lại dùng để tái xuất thì hàng ngoại đó đôi khi được giảm toàn phần hay một phần số thuế khi tái xuất.

Tiền khuyến khích xuất khẩu được cấp cho các mặt hàng mới được sản xuất để xuất khẩu lần đầu hoặc cho những hàng hóa công nghiệp cần phải được hưởng một sự chiếu cố đặc biệt.

Thông qua các hiệp định buôn bán với các điều kiện thuận lợi hơn so với các nước khác, các nhà buôn và các hàng hóa của một nước được hưởng những đặc quyền khi đem bán ở nước đã ký hiệp định, và như thế, tạo nhiều thuận lợi cho việc buôn bán trao đổi hàng hóa.

Bằng cách thiết lập các thuộc địa ở các nước phương xa, nước có thuộc địa dưới quyền cai trị của mình không những dành được những đặc quyền, đặc lợi về buôn bán mà còn được độc quyền về việc bán các hàng hóa mà nước đó sản

xuất ra.

Hai loại hạn chế về nhập khẩu nói trên đây cùng với bốn điều khuyến khích xuất khẩu này cấu thành sáu phương pháp chủ yếu mà hệ thống thương mại chủ trương để tăng số lượng vàng bạc đang có ở bất kỳ nước nào thông qua một cán cân thương mại thuận lợi cho nước đó. Tôi sẽ nghiên cứu chi tiết mỗi phương pháp trong một chương riêng biệt và cũng không phải dẫn chứng thêm nhiều hơn nữa về xu hướng mang thêm tiền của về nước, tôi sẽ xem xét chủ yếu tác động của từng phương pháp đối với sản lượng hàng năm của một nước. Tùy theo khả năng các phương pháp đó có chiều hướng làm tăng hay làm giảm giá trị của sản lượng hàng năm này, chúng nhất thiết cũng phải làm tăng hay làm giảm của cải thực tế và mức thu nhập của nước đó.

Chương II
HẠN CHẾ NHẬP NHỮNG HÀNG NGOẠI CÓ THỂ SẢN XUẤT Ở TRONG NƯỚC

Bằng phương pháp hạn chế nhập các hàng ngoại có thể sản xuất được ở trong nước qua việc đánh thuế cao hoặc cấm hoàn toàn, việc giữ độc quyền thị trường trong nước có thể được đảm bảo tương đối cho nền công nghiệp trong nước nhằm sản xuất các hàng hóa phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng nội địa. Như vậy, việc nghiêm cấm nhập các loại gia súc hoặc các loại thực phẩm muối từ nước ngoài đã đảm bảo cho các người chuyên nuôi gia súc lấy thịt bán ở Anh giữ được độc quyền thị trường trong nước về thịt bò và thịt

lợn. Các khoản thuế cao đánh vào việc nhập ngũ cốc trong thời kỳ mà trong nước chỉ sản xuất vừa đủ dùng cho nhu cầu của dân chúng cũng chẳng khác gì việc cấm nhập khẩu và tạo cho những người trồng ngũ cốc một sự thuận lợi tương tự. Cũng tương tự như trên, khi cấm nhập các mặt hàng len dạ từ nước ngoài để giữ quyền lợi cho các nhà sản xuất hàng len dạ trong nước. Việc sản xuất tơ lụa dù hoàn toàn làm bằng nguyên liệu nhập từ bên ngoài, mới đây cũng được hưởng hoàn cảnh thuận lợi này. Tuy ngành sản xuất vải lanh chưa được hưởng quy chế này nhưng cũng đang trên đường đạt tới sự bảo hộ cần thiết đó. Nhiều nhà sản xuất, chế tạo các loại hàng hóa ở Anh hoặc hoàn toàn hoặc gần hoàn toàn giữ độc quyền về các mặt hàng họ sản xuất tiêu dùng đối với người dân trong nước. Các mặt hàng trong nước được chính phủ Anh bảo trợ chống các hàng ngoại nhập, dù cấm hoàn toàn hoặc cấm dưới một số điều kiện nhất định, đã vượt quá những điều mà những người chưa thông hiểu luật thuế quan có thể dễ dàng phỏng đoán được.

Việc làm cho thị trường trong nước nắm độc quyền một số mặt hàng này thường mang lại sự khuyến khích lớn cho các ngành sản xuất đó, và cũng hướng việc sử dụng lao động và tiền vốn nhiều hơn vào các ngành này so với khi không có độc quyền. Nhưng liệu việc làm này có chiều hướng làm tăng nền công nghiệp chung của toàn xã hội hoặc vạch ra cho nền công nghiệp một hướng phát triển có lợi nhất, thì có lẽ chưa hoàn toàn rõ ràng.

Nền công nghiệp chung của toàn xã hội không thể vượt quá những gì mà tổng số vốn của xã hội có thể khai thác. Vì số thợ được sử dụng để làm việc cho một người chủ nào đó phải chiếm một tỷ lệ nhất định trong số vốn của người chủ, cho nên tổng số thợ được sử dụng trong một xã hội cũng phải chiếm một tỷ lệ nào đó trong tổng số vốn của xã hội, và tất nhiên, không thể vượt quá tỷ lệ đó được.

Nền thương mại không có luật lệ nào có khả năng làm tăng số lượng ngành nghề của bất kỳ xã hội nào vượt quá số vốn có thể nuôi dưỡng các ngành nghề đó. Nó chỉ có thể lái một số

ngành vào một hướng mà nếu không lái, thì chúng không hướng vào đó, và không có gì chắc chắn là hướng đó lại mang lại lợi ích cho xã hội nhiều hơn là hướng mà lẽ ra số vốn đã được tự nguyện đầu tư vào đó.

Mỗi cá nhân đều cố gắng tìm ra cho mình một công việc sản xuất có lợi nhất trong phạm vi số vốn người đó có. Cá nhân đó làm như thế là vì lợi ích của bản thân, chứ không phải vì lợi ích của toàn xã hội. Nhưng việc nghiên cứu một công việc có lợi cho bản thân tất nhiên, hoặc nhất thiết sẽ dẫn anh ta đến chỗ tìm một công việc có lợi nhất cho xã hội.

Thứ nhất, mỗi cá nhân cố gắng sử dụng số vốn anh ta có trong tay càng gần nhà bao nhiêu càng hay, và do đó có thể giúp đỡ được ngành công nghiệp trong nước càng nhiều càng tốt miễn là anh ta thu được một món tiền lời thông thường, hoặc không phải kém quá nhiều so với lợi nhuận thông thường.

Như vậy, với số lợi nhuận tương đương hay gần như tương đương, mỗi nhà buôn sẽ ưa thích buôn bán hàng trong nước hơn là buôn bán hàng

tiêu dùng của nước ngoài, và thích buôn bán hàng tiêu dùng của nước ngoài hơn là ngành vận tải từ nước nọ sang nước kia. Nhà buôn đó luôn luôn nhìn thấy số vốn của ông ta khi buôn bán các hàng hóa trong nước, không như khi buôn hàng ngoại vì thường thường ông ta chẳng trông thấy số vốn của mình hiện nằm ở đâu. Ông nhà buôn đó hiểu rất rõ tính tình và hoàn cảnh của những người mà ông ta tin cậy giao phó tiền nong của mình, và nếu ông ta bị họ lừa đảo, ông cũng biết dùng luật pháp hiện hành trong nước để bắt họ phải bồi thường khi cần thiết. Trong ngành vận tải quốc tế, số vốn của nhà buôn bị chia ra ở hai nước ngoài khác nhau và không một phần vốn nào cần phải đưa về nước hoặc đặt dưới sự chỉ huy và điều hành trực tiếp của ông cả. Số vốn mà một nhà buôn ở Amsterdam sử dụng để vận chuyển ngũ cốc từ Konnigsberg đến Lisbon và vận chuyển hoa quả và rượu vang từ Lisbon đến Konnigsberg thường thường nửa này nằm ở Konnigsberg và nửa kia ở Lisbon. Không có phần vốn nào quay trở về Amsterdam cả. Nơi cư trú của ông ta buộc phải

hoặc ở Konnigsberg hoặc ở Lisbon, và chỉ trong những trường hợp rất đặc biệt ông ta mới muốn trở về Amsterdam. Tuy nhiên, trạng thái băn khoăn, bứt rứt khó chịu mà nhà buôn đó luôn luôn cảm thấy khi phải tách xa số vốn của mình, thường đưa ông đến quyết định là mang một phần trong số hàng ông có ở Konnigsberg và ở Lisbon về Amsterdam, và mặc dù làm như thế ông phải chịu phí tốn hai lần bốc dỡ hàng hóa cũng như phải trả một vài thứ thuế khác nữa, nhưng vì lợi ích bảo toàn một phần vốn mà ông muốn chắc chắn nắm hoàn toàn trong tay, ông sẵn sàng chịu các khoản chi phí đó. Chính bằng cách này mà mỗi nước khi có một phần kha khá trong ngành vận tải quốc tế, lại trở thành một trung tâm lớn hoặc một thị trường tổng hợp để bán tất cả các loại hàng ngoại thuộc nhiều nước khác nhau.

Nhà buôn vì muốn tránh một lần bốc dỡ nữa, nên tìm mọi cách bán tại thị trường trong nước càng nhiều càng tốt và làm như thế ông ta vô tình chuyển ngành vận tải quốc tế của ông ta thành một ngành buôn bán hàng nước ngoài

dùng cho nhu cầu tiêu dùng trong nước. Cũng cùng cách như vậy, một nhà buôn đang tiến hành công việc mua bán cho nước ngoài để phục vụ cho tiêu dùng ở các nước đó, ông ta mua các loại hàng hóa để bán ở thị trường nước ngoài, nhưng sẽ thấy sung sướng, nếu thu được một số lợi nhuận tương đương hay gần như tương đương, khi đem mang bán các hàng hóa đó tại ngay thị trường trong nước. Ông ta tránh được mọi sự rủi ro có thể xẩy ra khi mang hàng tiêu dùng ra bán ở nước ngoài; và khi thấy có thể được và cũng có lợi, ông ta chuyển hẳn nghề buôn hàng tiêu dùng cho nước ngoài thành một nghề buôn bán tại thị trường trong nước. Vậy thị trường trong nước vẫn là trung tâm, nếu chúng ta có thể nói được như vậy, mà xung quanh nó luôn luôn luân chuyển mọi số vốn của dân chúng làm thương nghiệp và công nghiệp tại mỗi nước, và mọi số vốn đều hướng vào nó, mặc dù có thể vì lý do này nọ một phần số vốn đó có thể bị đưa ra khỏi đất nước để sử dụng vào những công việc ở những nơi xa hơn. Nhưng, như đã được trình bày ở trên một số vốn dùng

cho công việc buôn bán trong nước tất yếu phải huy động đến ngành công nghiệp trong nước và mang lại thu nhập và công việc làm cho dân chúng trong nước nhiều hơn là số vốn tương đương dùng cho công việc buôn bán hàng tiêu dùng với nước ngoài và dùng cho công việc vận tải hàng hóa giữa các nước. Cũng với số lợi nhuận tương đương hoặc gần như tương đương, mỗi cá nhân đều có xu hướng muốn sử dụng số vốn mình có một cách có lợi cho ngành công nghiệp trong nước và mang lại thu nhập và công việc làm cho phần lớn cư dân ở chính nước mình.

Thứ hai, mỗi một cá nhân sử dụng tiền vốn riêng để phát triển nền công nghiệp trong nước tất nhiên đều mong muốn làm thế nào để cho ngành, nghề của mình mang lại giá trị lớn nhất có thể được.

Sản phẩm của nền công nghiệp là những gì mà lao động tạo ra thêm cho nguyên vật liệu được tác động đến. Tùy theo giá trị các sản phẩm này lớn hay nhỏ mà người chủ thu được tiền lời nhiều hay ít. Nhưng rõ ràng là vì lợi ích

của chính mình mà bất kỳ ai cũng sử dụng vốn riêng của mình để phát triển công nghiệp, và người đó sẽ luôn luôn cố gắng sử dụng vốn sao cho nó mang lại giá trị lớn nhất hoặc có thể đổi lấy được số lượng tiền hay hàng hóa khác nhiều nhất.

Nhưng số thu nhập hàng năm của mỗi xã hội luôn luôn đúng bằng giá trị trao đổi của toàn bộ sản phẩm hàng năm của nền công nghiệp. Vì mỗi cá nhân đều cố gắng hết sức sử dụng đồng vốn của mình để phát triển công nghiệp trong nước và làm cho sản phẩm có thể đạt được giá trị cao nhất, cho nên mỗi người tất nhiên đã lao động cực nhọc để tăng số thu nhập hàng năm của toàn xã hội. Anh ta thực ra chẳng có ý định nâng cao lợi ích của quần chúng và anh ta cũng chẳng biết là có thể nâng cao lợi ích đó lên được bao nhiêu.

Anh ta chỉ nghĩ đến sự an toàn cho chính bản thân khi muốn hỗ trợ nền công nghiệp trong nước hơn là ngành công nghiệp nước ngoài. Khi hướng ngành sản xuất của anh ta vào việc làm ra những sản phẩm có giá trị cao nhất, anh ta

chỉ có ý định là thu được nhiều lợi nhuận cho chính mình. Trong trường hợp này cũng như trong nhiều trường hợp khác, anh ta được dẫn dắt bởi một bàn tay vô hình để thực hiện một mục đích mà thực ra anh ta không hề nghĩ đến. Cũng chẳng phải vì thế mà xã hội tồi tệ đi. Khi theo đuổi lợi ích riêng, anh ta thực ra đã thúc đẩy lợi ích chung của toàn xã hội nhiều hơn là khi thực sự có ý định làm như vậy. Tôi chưa được biết nhiều về những việc làm có ích của những kẻ đã giả danh buôn bán vì lợi ích công cộng. Đó là sự hào nhoáng bề ngoài mà không phải nhà buôn nào cũng làm như vậy, cho nên chỉ cần rất ít lý lẽ cũng đủ để khuyên can họ không nên làm như vậy nữa.

Vậy nên tiến hành loại ngành, nghề công nghiệp gì đây để số vốn mang sử dụng có khả năng làm ra được sản phẩm có giá trị lớn nhất, việc này do từng cá nhân tự quyết định tùy theo tình hình của địa phương. Chắc họ dự tính nên làm ngành nghề gì còn tốt hơn rất nhiều so với bất kỳ nhà chính khách hay nhà lập pháp nào.

Một nhà chính khách muốn chỉ đạo các tư

nhân nên dùng vốn của họ theo cách nào có lợi nhất, tất nhiên không những đã tự ràng buộc mình vào một việc không cần thiết, mà còn có quyền lực mà không thể giao phó không những chỉ cho một người mà cả một hội đồng hay thượng nghị viện. Và quyền lực đó không gây ra nguy hiểm ở bất kỳ nơi nào, trừ khi ở trong tay một người điên rồ và quá tự tin rằng mình có thể làm được tất cả.

Trong hầu hết mọi trường hợp, sẽ là một luật lệ vô tác dụng hoặc có hại, nếu làm cho thị trường trong nước mang tính độc quyền đối với những sản phẩm làm ra, và trong một số ngành mỹ nghệ và công nghiệp điều đó có nghĩa là hướng dẫn tư nhân nên phải sử dụng vốn của họ như thế nào. Nếu như sản phẩm trong nước làm ra rẻ như hàng nhập ngoại thì luật lệ đó trở nên vô tác dụng. Nếu sản phẩm làm ra lại không rẻ và cũng chẳng tốt hơn hàng ngoại thì luật lệ đó thường là có hại. Mỗi người chủ gia đình đều thực hiện nguyên tắc là không nên cố gắng làm một thứ gì tại gia đình nếu làm thứ đó đắt và tốn kém hơn đi mua. Người thợ may không tìm

cách đóng giày cho bản thân mình mà thấy tốt hơn là nên mua của người thợ đóng giày. Người thợ đóng giày chẳng bao giờ lại may quần áo cho chính bản thân mà phải nhờ đến người thợ may. Người nông dân thì chẳng thể tự đóng giày mà cũng chẳng có khả năng tự may lấy quần áo, người đó phải nhờ đến những người thợ tài hoa nói trên. Tất cả mọi người đều thấy cần phải sử dụng kỹ năng, kỹ xảo của mình một cách có lợi và dùng một phần sản phẩm làm ra, hay nói cho đúng ra, giá bán cái phần sản phẩm đó, để mua bất kỳ thứ gì mà họ cần dùng.

Các gia đình tư nhân thường rất thận trọng, khôn ngoan trong lĩnh vực đó. Nếu một nước ngoài nào đó lại có thể cung cấp cho chúng ta hàng hóa rẻ hơn là do chính tay chúng ta làm ra, tốt hơn hết là nên mua hàng hóa đó của họ bằng cách bán đi một phần sản phẩm của nền công nghiệp của chúng ta, khi công nghiệp của chúng ta có một số lợi thế. Nền công nghiệp tổng hợp của đất nước, như chúng ta đã biết, là cân đối với tổng số vốn được sử dụng và sẽ không thể vì thế mà bị giảm đi, nhưng phải tìm ra cách sử

dụng nền công nghiệp như thế nào có lợi nhất. Vậy nền công nghiệp chắc chắn không thể được dùng một cách có lợi nhất khi hướng vào việc sản xuất hàng hóa mà nó có thể mua rẻ hơn là khi nó làm ra. Giá trị của tổng sản phẩm hàng năm chắc hẳn sẽ bị giảm đi khi số vốn không được sử dụng vào việc sản xuất ra các hàng hóa có giá trị cao hơn các hàng hóa đang được hướng dẫn sản xuất. Theo như giả thiết trên, hàng hóa đó có thể được mua rẻ hơn từ nước ngoài so với làm ra ở trong nước. Vì thế, nó đáng lẽ ra có thể mua chỉ bằng một phần sản phẩm, hoặc cũng giống như nhau khi nói mua chỉ bằng giá một phần sản phẩm mà nền công nghiệp sử dụng một số vốn tương đương chắc đã sản xuất ra ở trong nước, nếu để cho công việc sản xuất cứ đi theo hướng tự nhiên của nó. Do đó, nền công nghiệp trong nước lại chuyển hướng từ một công việc sản xuất có lợi sang một công việc sản xuất kém lợi hơn, và giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm của nền công nghiệp, đáng lẽ ra tăng lên theo như ý định của nhà làm luật thì tất yếu lại bị giảm đi do tác động của mỗi lần

điều chỉnh như vậy.

Bằng những lần điều chỉnh như vậy, một mặt hàng sản xuất, chế tạo nào đó đôi khi có thể được hoàn thành sớm hơn là dự kiến và sau một thời gian có thể làm ra ở trong nước với giá rẻ tương đương hoặc còn rẻ hơn so với nước ngoài. Nhưng mặc dù nền công nghiệp của xã hội có thể tiến hành có lợi ở một khâu sản xuất nào đó nhanh hơn so với dự kiến, không thể vì thế mà tổng số các ngành công nghiệp hoặc tổng số thu nhập của chúng lại có thể tăng do mỗi lần điều chỉnh như vậy.

Nền công nghiệp của xã hội chỉ có thể tăng theo cùng tỷ lệ với việc tăng vốn dùng cho nó, và vốn dùng cho nền công nghiệp chỉ tăng theo cùng tỷ lệ với những gì có thể dần dần tiết kiệm được từ số thu nhập. Nhưng tác động trực tiếp của mỗi lần điều chỉnh như vậy là giảm bớt số thu nhập, và những gì làm giảm thu nhập chắc hẳn không thể nào làm tăng số vốn nhanh hơn khi để cho nền công nghiệp tự nó phát triển một cách tự nhiên theo đúng với quy luật của nó.

Mặc dù do thiếu những lần điều chỉnh như

vậy, xã hội sẽ không bao giờ đạt được những thứ hàng công nghiệp như đã dự tính; xã hội cũng không vì thế mà nhất thiết bị nghèo hơn trong bất kỳ giai đoạn nào của quá trình phát triển. Trong mỗi thời kỳ thuộc quá trình tồn tại của nó, toàn bộ số vốn và nền công nghiệp của xã hội có thể hãy còn được sử dụng, mặc dù vào các mục đích khác nhau, theo một cách có lợi nhất vào lúc đó. Trong mỗi thời kỳ, số thu nhập của xã hội có thể đạt tới mức lớn nhất mà số vốn có thể mang lại, và cả vốn lẫn thu nhập có thể tăng với tốc độ nhanh nhất có thể có được.

Những lợi thế tự nhiên mà một nước có được đối với một nước khác trong việc sản xuất các mặt hàng nào đó đôi khi lớn tới mức mà mọi người trên thế giới đều công nhận là phí công vô ích khi cạnh tranh với nước đó về các mặt hàng đó. Bằng những tấm kính lợp, những luống đất lợp kính được bón phân, ủ nóng để giữ nhiệt và những bức tường sưởi nóng, người dân xứ Scotland có thể trồng được những loại nho rất tốt và có thể sản xuất ra thứ rượu nho tuyệt vời với giá đắt gấp 30 lần so với loại rượu nho ngon

tương đương nhập từ nước ngoài. Vậy có hợp lý không khi đưa ra một đạo luật ngăn cấm việc nhập tất cả các loại rượu nho ngoại chỉ vì lý do đơn giản là khuyến khích sản xuất rượu vang đỏ và rượu vang Burgundy ở xứ Scotland không? Nhưng nếu là một điều phi lý quá đỗi khi tiến hành một công việc sản xuất đòi hỏi gấp 39 lần nhiều hơn về mặt tiền vốn và tính siêng năng, cần cù lao động của đất nước, so với số tiền cần thiết để mua một số lượng hàng hóa cần dùng, tương tự từ nước ngoài, thì chắc cũng là một điều phi lý, mặc dù không được rõ ràng, hiển nhiên như vậy, tuy cũng vẫn đúng như thí dụ nói trên, khi tiến hành một công việc sản xuất đòi hỏi tốn kém thêm 1/30, hoặc thậm chí 1/300 số vốn và lao động. Ở đây chúng ta không nói đến tầm quan trọng của lợi thế, mà nước này có được so với nước khác, là một lợi thế tự nhiên hay một lợi thế do cố gắng mà đạt được. Chừng nào nước này có những lợi thế đó mà nước kia lại cần thì sẽ luôn luôn tốt hơn và có lợi hơn là nước kia nên mua hàng của nước có lợi thế hơn là tự mình làm ra. Đây chỉ là một lợi thế riêng

mà một người thợ có được so với một người thợ khác. Cả hai đều thấy cùng có lợi khi mua hàng của nhau còn hơn là mỗi người cố làm mặt hàng không thuộc về ngành nghề của mình.

Các nhà buôn và các nhà sản xuất công nghiệp thu được mối lợi lớn nhất từ sự độc quyền này tại thị trường trong nước. Việc ngăn cấm nhập súc vật và các loại thực phẩm muối từ nước ngoài cũng không có lợi nhiều cho những người chăn nuôi gia súc để lấy thịt, và việc đánh thuế nặng vào ngũ cốc cũng không có lợi cho nhà nông như các luật lệ khác cùng loại này đối với những người buôn bán và các nhà sản xuất công nghiệp. Các hàng công nghiệp loại tốt được nhiều người ưa chuộng rất dễ chuyên chở từ nước này sang nước khác so với thóc lúa, súc vật. Do đó ngành ngoại thương chủ yếu chú trọng tìm kiếm và vận chuyển các hàng hóa công nghiệp. Đối với các mặt hàng sản xuất, chế tạo, người ngoại quốc sẵn sàng bán rẻ hơn tại chính ngay thị trường trong nước các hàng hóa của họ dù chỉ có lãi rất ít để cạnh tranh với những người thợ của chúng ta. Nhưng những

người nước ngoài không thể cạnh tranh với nước sở tại về các sản phẩm nông nghiệp, trừ phi họ được lãi rất nhiều. Nếu các hàng ngoại được nhập tự do, một số hàng công nghiệp trong nước chắc chắn sẽ không bán được và một số nhà sản xuất sẽ bị phá sản. Một số vốn đáng kể và một số ngành nghề công nghiệp hiện nay đang tiến hành sản xuất các hàng hóa đó sẽ bị buộc phải chuyển sang cách ngành nghề khác. Nhưng các sản phẩm thô, dù được phép nhập tự do đến đâu, chắc sẽ không có tác động như trên đối với nông nghiệp trong nước.

Nếu súc vật được nhập tự do từ nước ngoài, ngành chăn nuôi gia súc để bán lấy thịt ở Anh cũng chẳng vì thế mà bị ảnh hưởng quá nhiều. Có thể nói gia súc sống là một thứ hàng hóa rất tốn kém về mặt vận chuyển, nhất là bằng đường biển, tốn phí sẽ ít hơn nhiều khi dùng đường bộ. Gia súc có thể chăn dắt đến chợ để bán cho người mua nếu người chăn nuôi sử dụng đường bộ. Nhưng gia súc vận chuyển bằng đường biển phải chịu rất nhiều chi phí và phiền phức vì còn phải mang theo cỏ khô và nước uống. Chính vì

quãng đường biển giữa Ai Len và Anh khá ngắn, cho nên gia súc được nhập dễ dàng từ Ai Len sang Anh. Việc nhập gia súc từ Ai Len vào Anh thoạt đầu chỉ cho phép thực hiện trong một thời gian nhất định, nhưng sau đó được phép vĩnh viễn, nhưng việc nhập đó không ảnh hưởng nhiều tới những người chăn nuôi gia súc để bán ở Anh. Các vùng đất của Anh nằm sát biển Ai Len đều được sử dụng để chăn nuôi gia súc. Gia súc xuất từ Ai Len sang Anh không phải để bán cho các vùng đó. Chúng phải vượt qua những khoảng đường dài trước khi đến được chợ có thể bán được, và như thế cũng khá tốn kém về chi phí, đó là chưa kể đến các điều phiền phức gặp phải.

Súc vật đã vỗ béo thì không thể đưa đi xa để bán được. Súc vật gầy có thể nhập vào các nước khác để bán nhưng lại động chạm đến lợi ích của những người chuyên chăn nuôi gia súc làm giống, tuy có lợi cho những người vỗ béo súc vật để bán. Nếu mua súc vật gầy hạ giá rồi sau đó đem vỗ béo họ cũng có thể kiếm được một số tiền lời. Từ khi có lệnh cho phép nhập súc vật từ

Ai Len vào Anh, với giá súc vật gầy bán khá rẻ như vẫn bán hiện nay, các vùng chăn nuôi gia súc ở Anh hình như cũng chẳng bị ảnh hưởng gì nhiều. Những người dân thường Ai Len đôi khi chống đối khá mạnh việc xuất khẩu gia súc. Nhưng những người làm nghề xuất khẩu gia súc được sự bảo vệ của pháp luật chắc chắn cứ tiếp tục công việc của họ chẳng chút ngần ngại vì đó là một ngành mang lại khá nhiều lợi nhuận, và họ sẽ chinh phục được sự chống đối của quần chúng.

Các vùng nuôi và vỗ béo súc vật để bán là những vùng đất đai đã được cải tạo trong khi các vùng chăn nuôi súc vật thường thường là những nơi hoang dã. Súc vật gầy bán được giá cao do việc nâng cao giá trị các vùng hoang dã cũng là một phần thưởng cho công việc cải tạo đất đai. Đối với bất kỳ một vùng nào mà đất đai đã được hoàn toàn cải tạo, thì tốt và có lợi hơn là vùng đó nên nhập súc vật gầy để vỗ béo hơn là chăn nuôi súc vật. Vì thế, Hà Lan đang làm theo nguyên tắc này. Các vùng núi của xứ Scotland, Wales và Northumberland là những nơi không

có khả năng cải tạo đất, cho nên thiên nhiên làm cho dân cư ở đó trở thành những người chăn nuôi gia súc. Việc tự do cho nhập súc vật từ nước ngoài có tác dụng ngăn cản các vùng chăn nuôi không được nâng giá bán súc vật một cách quá đáng và tránh đánh thuế vào các vùng đất đã được cải tạo và trồng trọt ở trong nước.

Ngay cả việc nhập tự do các thực phẩm muối (thịt muối) cũng đụng chạm rất ít tới lợi ích của những người chăn nuôi gia súc ở Anh, chẳng khác gì việc nhập súc vật sống. Các loại thịt muối cũng rất cồng kềnh trong việc vận chuyển, và hơn nữa, cũng chẳng thể nào ngon bằng thịt tươi sống, đó là chưa kể chất lượng thịt muối bị kém đi nhiều và tốn kém khá nhiều chi phí và sức lao động nên giá thành cũng cao. Thịt muối vì thế không thể cạnh tranh nổi với thịt tươi sống mặc dù cũng có thể cạnh tranh với các loại thịt muối khác ở trong nước. Thịt muối thường dùng để cung cấp thực phẩm cho các chuyến tàu viễn dương và cho các công việc tương tự chứ không có thể cấu thành một phần thực phẩm đáng kể trong nhu cầu tiêu dùng của dân

chúng. Kể từ khi có lệnh cho phép nhập tự do, các thực phẩm muối chỉ có thể nhập với số lượng nhỏ vào Anh từ Ai Len, nó chứng tỏ trên thực tế rằng những người chăn nuôi gia súc ở Anh chẳng có gì đáng lo ngại cả. Giá thịt bò, thịt lợn ở Anh vẫn giữ vững mặc dù thịt được phép nhập khẩu tự do.

Ngay cả việc nhập ngũ cốc từ nước ngoài cũng ảnh hưởng rất ít tới nông dân Anh. Ngũ cốc còn cồng kềnh hơn nhiều so với thịt muối. Một pound lúa mì trị giá một penny cũng đòi hỏi mọi chi phí chẳng khác gì một pound thịt trị giá bốn penny. Một số lượng nhỏ ngũ cốc nhập từ nước ngoài ngay cả vào những thời kỳ khan hiếm thóc lúa nhất có thể làm cho những người nông dân chúng ta vui lòng, và do đó, họ chẳng sợ vì việc nhập ngũ cốc tự do cả. Số lượng ngũ cốc trung bình nhập khẩu hàng năm theo sự đánh giá của một tác giả có nhiều hiểu biết về công việc buôn bán ngũ cốc, chỉ lên tới 23,728 góc tạ Anh các loại thóc lúa và không thể vượt quá 1/571 tổng số lượng tiêu dùng cả năm. Nhưng do tiền thưởng mà người ta xuất khẩu

thóc lúa nhiều hơn vào những năm được mùa, vì thế nó lại gây ra việc nhập khẩu nhiều hơn vào những năm khan hiếm. Do đó sự thừa thãi thóc lúa của năm này không thể bù trừ cho sự khan hiếm của năm kia, và do số lượng thóc lúa trung bình xuất khẩu tất yếu phải tăng do có tiền thưởng, cho nên, trong tình hình trồng trọt, cày cấy kém thuận lợi, số lượng thóc lúa cần phải nhập cũng tăng lên. Nếu không có tiền thưởng, do đó ít thóc lúa hơn được mang xuất khẩu, chắc chắn một số lượng thóc lúa sẽ được nhập khẩu ít hơn hiện nay. Như thế, các nhà buôn, các người làm công việc thu mua vận chuyển thóc lúa giữa Anh và nước ngoài sẽ chẳng có nhiều công việc để làm và sẽ bị thiệt hại lớn, nhưng các nhà quý phái, các nhà giàu ở nông thôn cũng như nông dân sẽ chỉ bị thiệt hại rất ít. Chính ở các nhà buôn thóc lúa hơn là ở các nhà quý phái ở nông thôn và nông dân mà tôi đã nhận thấy sự lo lắng về việc đổi mới và tiếp tục khuyến khích bằng tiền thưởng.

Các nhà quý phái ở nông thôn và nông dân là những người ít bị ảnh hưởng nhất bởi những

mặt tồi tệ của chủ nghĩa độc quyền. Một nhà kinh doanh công nghiệp đôi khi thấy hoảng hốt khi có một xưởng hay một nhà máy sản xuất cùng loại hàng như của ông ta lại được xây dựng trong vòng 20 dặm Anh quanh nơi ông ta đang sản xuất. Nhà công nghiệp Hà Lan chuyên sản xuất các mặt hàng len ở thành phố Abbeville tuyên bố ông không thể chấp nhận có một nhà máy sản xuất hàng len tương tự được thiết lập trong vòng 30 lý (league bằng 4 km) trong phạm vi thành phố nơi ông ta ở. Ngược lại, các nhà quý phái ở nông thôn và nông dân thường sẵn sàng giúp đỡ thúc đẩy hơn là cản trở công việc cày cấy, trồng trọt ở các nông trại và các thái ấp của các bạn láng giềng. Họ chẳng có bí mật gì phải giấu nhau như trường hợp các nhà sản xuất công nghiệp. Hơn nữa, họ còn thích truyền cho nhau biết những phương pháp trồng trọt có hiệu quả hơn và những kỹ thuật canh tác mà họ thấy có lợi cho sự phát triển nông nghiệp chung. Cụ Cato nói: *Pius questus, Stabilissimusque, minimeque invidiosus; minimeque male cogitanies sunt, qui iri eo studio occupati sunt.*

Các nhà quý phái và nông dân sống cách xa nhau trong các vùng nông thôn rộng lớn không thể dễ dàng liên kết với nhau như các nhà buôn và các nhà công nghiệp, những người này sống tập trung ở thành thị và có sẵn tư tưởng và thói quen phường hội ăn sâu trong tâm trí họ, tất nhiên họ tìm mọi cách dành giật những đặc quyền đặc lợi để làm giàu bằng con đường độc quyền trong việc bán cho các người tiêu dùng hàng của họ. Họ chính là những người đã có sáng kiến đưa ra những hạn chế đối với việc nhập hàng ngoại để giữ độc quyền thị trường trong nước. Có nhẽ vì muốn bắt chước những người buôn bán và sản xuất công nghiệp ở thành thị mà họ cho là có ý định dùng thủ đoạn độc quyền để áp bức bóc lột họ, cho nên các nhà quý phải ở nông thôn và nông dân ở Anh đã quên tính rộng lượng sẵn có trong họ để đòi cho được đặc quyền cung cấp thóc lúa và thịt tươi sống cho dân chúng trong nước.

Ngăn cấm bằng một đạo luật việc nhập thóc lúa và gia súc ngoại quốc trên thực tế là một việc làm ngăn cấm nhân dân và nền công nghiệp

trong nước không bao giờ có được một sản lượng vượt quá mức sản phẩm thô thu hoạch được từ nông nghiệp.

Tuy thế, có hai trường hợp thường có lợi khi áp đặt những điều khoản nghiêm ngặt, nặng nề đối với người nước ngoài để khuyến khích nền công nghiệp trong nước.

Trường hợp thứ nhất, khi có một vài ngành công nghiệp thực sự cần thiết cho sự nghiệp bảo vệ đất nước. Ví dụ, việc phòng thủ nước Anh dựa rất nhiều vào số thủy thủ và ngành hàng hải. Đạo luật về hàng hải cần phải tạo cho thủy thủ và các hoạt động chuyên chở bằng đường biển một sự độc quyền về buôn bán của chính nước họ, trong một số trường hợp phải nghiêm cấm, và trong những trường hợp khác thì phải đánh thuế nặng vào ngành vận tải biển của nước khác. Sau đây là những khoản chính của đạo luật về hàng hải:

Thứ nhất, tất cả các tàu, trên đó những người chủ và ¾ thủy thủ không phải là người dân Anh, đều bị nghiêm cấm, nếu không sẽ bị tịch thu tàu và hàng hóa chuyên chở; họ không được

đến buôn bán tại các khu định cư và đồn điền của Anh hoặc không được tuyển dụng trong việc chuyên chở buôn bán ở dọc bờ biển nước Anh.

Thứ hai, những loại hàng hóa nhập cồng kềnh nhất, chỉ có thể được đưa vào nước Anh bằng các tàu biển như đã được nói ở trên hoặc bằng các tàu của nước nơi mà các hàng hóa đó được mua và trên các tàu đó các chủ tàu, thuyền trưởng và ¾ thủy thủ là người của nước đó, và khi được nhập vào Anh bằng các tàu thuộc loại vừa nói đến, hàng hóa phải chịu hai loại thuế về hàng ngoại. Nếu nhập bằng tàu của bất kỳ nước nào khác, hình phạt sẽ là tịch thu tàu và hàng. Khi đạo luật này được ban hành, người Hà Lan là những người làm nghề vận tải biển quy mô lớn của Châu Âu, do có đạo luật này, họ hoàn toàn bị tước quyền chuyển chở hàng đến Anh hoặc vận chuyển hàng hóa của bất kỳ một nước Châu Âu nào khác tới nước Anh.

Thứ ba, một số lớn các thứ hàng hóa cồng kềnh nhất nhập vào Anh bị nghiêm cấm dù cho vận chuyển bằng tàu Anh từ bất kỳ nước nào, trừ nước nơi mà các hàng hóa đó được sản xuất,

nếu không sẽ bị tịch thu cả tàu lẫn hàng. Luật lệ này được thực hiện chắc là để cấm người Hà Lan. Nước Hà Lan từ xưa đến nay vẫn là một nơi buôn bán lớn các loại hàng hóa của Châu Âu và theo luật lệ này, các tàu Anh bị cấm bốc dỡ ở Hà Lan mọi hàng hóa của bất kỳ một nước Châu Âu nào.

Thứ tư, các loại cá muối, vẩy, lược và mỡ cá voi, không phải được đánh bắt, chế biến và xử lý trên tàu Anh thì bị đánh thuế hàng ngoại gấp hai lần. Người Hà Lan là những người đánh cá duy nhất ở Châu Âu để cung cấp cá cho các nước ngoài như họ vẫn còn đang làm như vậy hiện nay. Bằng việc áp dụng luật lệ này, một khoản thuế rất nặng đánh vào việc họ cung cấp cá cho Anh.

Khi đạo luật về hàng hải được ban hành ở Anh, mặc dù nước này và Hà Lan cũng không phải là những nước đang có chiến tranh với nhau, nhưng cả hai đều nuôi dưỡng một tình trạng thù địch, chống đối nhau rất mạnh. Tình trạng này được đẩy lên trong thời kỳ chính phủ của Nghị viện Dài, chính phủ này dựng lên bố

cục của đạo luật này và nó bùng nổ ngay sau đó, trong các cuộc chiến tranh vao thời chính phủ của quan Bảo quốc và vua Charles II. Có thể cho rằng một vài luật lệ nói trong đạo luật nổi tiếng này xuất phát từ tình trạng hận thù dân tộc. Thật vậy, các luật lệ đó đều bị chi phối bởi một sự khôn ngoan có dụng ý nhất. Sự hận thù dân tộc trong thời gian đó cũng nhằm một mục đích mà sự khôn ngoan có dụng ý nhất chắc đã đề xuất ra, đó là làm giảm uy lực hải quân của Hà Lan mà lúc đó là uy lực duy nhất có thể gây nguy hiểm cho nền an ninh của Anh.

Đạo luật về hàng hải không có lợi cho ngoại thương hay cho việc tăng thêm sự giàu có do ngoại thương mang lại. Lợi ích của một nước trong các quan hệ buôn bán với nước ngoài chẳng khác gì lợi ích của một nhà buôn trong mối quan hệ giao dịch với mọi người, đó là mua hàng với giá rẻ và bán với giá đắt. Rất có thể là một nước có khả năng mua rẻ khi sự tự do buôn bán được thực hiện đầy đủ nhất, khuyến khích mọi dân tộc mang hàng hóa đến bán cho nước cần mua, và cũng cần lý do như thế, chắc hẳn

nước đó sẽ bắn đắt khi các chợ tràn ngập những người muốn mua hàng. Đạo luật về hàng hải của Anh thực ra không ngăn cấm tàu ngoại quốc mang hàng hóa công nghiệp của Anh đi các nước. Ngay cả tiền thuế cũ trước kia thường đánh vào cả hàng nhập lẫn hàng xuất khẩu qua việc ban bố các đạo luật tiếp theo đó. Nhưng những người ngoại quốc bị cấm không được mang hàng đến bán ở Anh do thuế nặng hoặc do sự cấm đoán ngặt nghèo, họ cũng chẳng thể nào có khả năng và điều kiện để mua hàng của Anh mang đi, vì đến Anh mà không mang hàng hóa thì họ cũng đồng nghĩa với giảm số người đến mua hàng. Và như vậy chúng ta phải mua hàng ngoại với giá đắt và bán hàng của chúng ta làm ra rẻ hơn. Do quốc phòng luôn luôn chiếm một vị trí quan trọng hàng đầu, còn hơn cả sự giàu có của đất nước, đạo luật về hàng hải có thể được coi là khôn ngoan nhất trong tất cả các luật lệ buôn bán của Anh.

Trường hợp thứ hai là cần phải có một gánh nặng thuế khóa nào đó đối với hàng ngoại vì như thế có lợi cho việc khuyến khích nền công

nghiệp trong nước nhưng cũng phải đánh thuế vào các sản phẩm nội địa.

Trong trường hợp này, thật là hợp lý nên đánh thuế tương đương vào mặt hàng ngoại cùng thể loại sản xuất ở trong nước. Điều này sẽ không gây ra tình trạng độc quyền tại thị trường trong nước đối với các hàng hóa công nghiệp nội địa, mà cũng không làm cho các nhà sản xuất hướng nhiều tiền vốn và sức lao động hơn vào một số mặt hàng nào đó so với khi có sự độc quyền. Nó sẽ chỉ ngăn chặn một phần số vốn nào đó được sử dụng vào việc sản xuất khỏi bị đi chệch hướng bởi thuế má, và sẽ để cho sự cạnh tranh được tiến hành giữa công nghiệp ngoại và công nghiệp nội, sau khi đã đóng đủ thuế trên cơ sở bình đẳng như trước kia đã làm.

Ở nước Anh, khi một thứ thuế như thế đánh vào hàng nội địa, thì để cho nhà buôn và người sản xuất khỏi kêu ca ầm ĩ rằng họ phải bán hàng nội địa rẻ hơn, chính phủ đánh một loại thuế nặng hơn vào các hàng ngoại cùng thể loại nhập vào trong nước.

Sự hạn chế thứ hai này đối với việc tự do

buôn bán, theo ý kiến của một số người, thường mở rộng trong một vài trường hợp ra các mặt hàng ngoại khác chứ không chỉ hạn chế trong số các hàng ngoại nhất định có khả năng cạnh tranh với hàng đã bị đánh thuế. Khi các thứ cần dùng cho đời sống đã bị đánh thuế ở bất kỳ nước nào, thì họ cho rằng đúng hơn là đánh thuế không những các thứ cần dùng cho đời sống nhập từ nước ngoài, mà còn phải đánh thuế tất cả các loại hàng ngoại có thể cạnh tranh với bất kỳ mặt hàng nào do nền công nghiệp trong nước làm ra. Họ nói rằng đời sống của mọi người tất yếu sẽ bị đắt đỏ hơn do có các thứ thuế đó, và giá công lao động tất nhiên cũng phải tăng lên cùng với giá các vật cần dùng cho sinh hoạt. Mỗi một loại hàng hóa là sản phẩm của nền công nghiệp trong nước, tuy chưa bị đánh thuế ngay, nhưng đã đắt hơn trước do có các thứ thuế như vậy, vì giá lao động sản xuất ra hàng hóa đã đắt lên. Những loại thuế như vậy vì thế đã tương đương với một thứ thuế đánh vào mọi thứ hàng hóa sản xuất trong nước. Để làm cho hàng nội có điều kiện ngang bằng với hàng ngoại, họ nghĩ

rằng cần phải đánh một thứ thuế nào đó vào mỗi mặt hàng ngoại tương đương với mức tăng giá của hàng hóa trong nước, và chỉ làm như thế mới có khả năng giúp hàng nội cạnh tranh được với hàng ngoại.

Vậy thuế đánh vào các vật dụng cần dùng cho đời sống ở Anh như xà phòng, muối, da, nến… có nhất thiết nâng giá công lao động, và do đó, nâng giá các hàng hóa khác lên không, tôi sẽ nghiên cứu dưới đây khi tôi bàn đến vấn đề thuế má. Tuy nhiên, cứ giả thiết rằng các hàng hóa trong nước đang chịu một tác động như vậy, thì mức tăng chung của giá tất cả các hàng hóa do hậu quả của giá công lao động, là một trường hợp mà trong hai phương diện dưới đây sẽ khác với mức tăng giá của một thứ hàng hóa nào đó, khi giá của thứ hàng đó tăng lên do có một thứ thuế đánh trực tiếp vào nó.

Thứ nhất, có thể luôn luôn nắm được khá chính xác giả cả loại hàng hóa đó tăng lên đến mức nào do tác động của thuế đó, nhưng mức tăng giá chung của lao động có thể ảnh hưởng tới mức tăng giá của mọi thứ hàng hóa có sử

dụng sức lao động đó thì không thể nào biết được dù là với bất cứ độ chính xác nào có thể chấp nhận được. Tuy vậy thật là không thể nào, dù với một mức chính xác thế nào đi chăng nữa, làm cho tiền thuế đánh vào hàng ngoại cân xứng với mức tăng giá cả các loại hàng hóa trong nước.

Thứ hai, các thứ thuế đánh vào các vật cần dùng cho đời sống cũng có tác động tương tự đối với tình hình của dân chúng như đất xấu và khí hậu không thuận lợi. Lương thực do đó trở nên đắt hơn chẳng khác gì phải có thêm lao động và chi phí cần thiết để làm ra lương thực. Cũng như trong tình trạng khan hiếm tự nhiên do đất đai và khí hậu gây nên, sẽ là một điều phi lý nếu cứ lái mọi người phải sử dụng vốn và kỹ năng kỹ xảo của họ như thế nào, trong tình trạng khan hiếm giả tạo do các thứ thuế gây nên cũng sẽ xẩy ra như thế. Hãy để cho mọi người tự mình sắp xếp, bố trí, điều chỉnh việc sản xuất công nghiệp của họ cho thích ứng với tình hình và để cho họ tự tìm kiếm lấy những công việc nào, mà bất chấp những tình huống bất lợi, họ vẫn có thể

tìm thấy được mối lợi nào đó hoặc ở thị trường trong nước hay ở thị trường nước ngoài. Vì như thế trong cả hai trường hợp rõ ràng là có lợi nhất cho họ. Đánh thêm một thứ thuế mới khi họ đang bị quá nhiều thứ thuế phải chịu về các thứ cần dùng cho đời sống, lại còn buộc họ phải trả giá đắt cho các loại hàng hóa khác nữa, như thế chắc chắn sẽ là một cách sửa sai hoàn toàn phi lý, nếu không nói là ngu xuẩn và lố bịch.

Các loại thuế như vậy khi tăng lên đến một mức nào đó sẽ là một tai họa không kém gì tình trạng khô cằn của đất đai và sự khắc nghiệt của khí hậu. Các loại thuế đó thường hầu hết đánh vào dân ở các nước giàu có và siêng năng nhất. Không có nước nào khác chịu đựng nổi tình trạng rối loạn lớn như vậy. Nếu chỉ có thân thể cường tráng của con người mới có thể sống trong tình trạng ăn uống không đầy đủ, thì chỉ các nước có những lợi thế tự nhiên và tự tạo mới có thể tồn tại và phát triển khi phải chịu đựng những thứ thuế như vậy. Hà Lan là một nước ở Châu Âu chịu đựng rất nhiều thứ thuế và trong những hoàn cảnh như vậy, nước này tiếp tục

phát triển không phải vì hoàn cảnh phải như vậy, mà vì bất chấp mọi hoàn cảnh đó.

Do có hai trường hợp trong đó thường thường có lợi khi đánh thuế nặng vào hàng ngoại để khuyến khích nền công nghiệp trong nước, vì thế cũng có hai trường hợp khác nữa mà đôi khi cũng cần phải cân nhắc, suy nghĩ; trong một trường hợp, đến mức nào là thích hợp để cho phép tiếp tục nhập tự do các hàng ngoại, và trong trường hợp khác, đến mức nào hay bằng cách nào có thể là thích hợp để phục hồi việc nhập khẩu tự do sau khi đã bị gián đoạn một thời gian nào đó.

Trường hợp mà trong đó đôi khi có thể cân nhắc việc tiếp tục nhập khẩu tự do một số hàng ngoại đến mức nào là thích hợp, đó là khi một nước ngoài nào đó hạn chế bằng cách đánh thuế nặng hoặc ngăn cấm việc nhập một vài loại hàng công nghiệp của nước chúng ta vào nước họ. Hành động trong trường hợp này tất nhiên phải trả đũa lại những gì họ đối xử với chúng ta, và chúng ta phải áp đặt các thứ thuế nặng và có những cấm đoán tương tự đối với việc nhập một

vài hay tất cả các hàng công nghiệp của họ vào nước chúng ta. Vì thế, các nước ít khi bỏ qua không trả đũa theo cách này. Người Pháp đặc biệt ủng hộ các hàng hóa công nghiệp của họ bằng cách đưa ra các biện pháp hạn chế nhập các hàng ngoại để tránh sự cạnh tranh có thể xảy ra. Trong việc làm đó có sự đóng góp một phần lớn về mặt chính sách của ông Colbert. Ông này tuy có nhiều khả năng lớn nhưng hình như trong chính sách này do ông vạch ra ông lại chịu áp lực của các nhà buôn và các người sản xuất, họ đưa ra nhiều lý lẽ ngụy biện để đòi cho được độc quyền trong các quan hệ bán hàng đối với dân chúng trong nước. Ngày nay, ý kiến chung của những người hiểu biết nhất tại Pháp là những việc làm của ông ta đã không mang lại lợi ích cho đất nước. Bằng biểu thuế năm 1667, viện bộ trưởng đó đã đánh thuế rất nặng đối với một số hàng ngoại nhập. Do việc ông ta từ chối không chịu giảm bớt thuế đối với hàng hóa của Hà Lan, cho nên nước này năm 1671 nghiêm cấm nhập rượu vang, rượu mạnh Brandi và các hàng công nghiệp của Pháp. Cuộc chiến tranh

giữa hai nước năm 1672 một phần là do cuộc tranh chấp buôn bán này. Hòa bình ký kết ở Nimeguen đã chấp dứt cuộc chiến tranh này năm 1678 bằng việc Pháp chịu đối xử ôn hòa về mặt đánh thuế đối với Hà Lan và Hà Lan bãi bỏ những sự cấm đoán nói trên. Cũng vào thời gian trên, Pháp và Anh bắt đầu đàn áp nền công nghiệp của nhau bằng cách đánh thuế khá nặng đối với các mặt hàng mà nước này đem bán ở nước kia, nhưng phải nói rằng chính Pháp đã đi bước trước trong vấn đề này. Tinh thần và thái độ thù địch đã có sẵn từ lâu giữa hai nước này, đã ngăn cản cả hai bên đi đến những thỏa thuận ôn hòa hơn về mặt đánh thuế đối với hàng hóa nhập của nhau. Năm 1697, người Anh cấm nhập hàng đăng ten viền xương là một mặt hàng của xứ Flanders. Chính phủ xứ đó lúc bấy giờ là một lãnh thổ tự trị của Tây Ban Nha, đã trả đũa bằng cách cấm nhập các hàng len của Anh. Năm 1700, việc cấm nhập hàng đăng ten viền xương vào Anh được hủy bỏ với điều kiện là hàng len của Anh được nhập vào xứ Flanders như cũ.

Chính sách trả đũa loại này cũng có mặt tốt vì nó có khả năng bải bỏ các sắc thuế cao hoặc các lệnh cấm nhập. Việc phục hồi thị trường rộng lớn ở nước ngoài thừa để đền bù cho những thiệt hại nhất thời do phải trả giá đắt hơn trước một vài mặt hàng. Việc xét xem những cách trả đũa như vậy liệu có mang lại hiệu quả cũng như vậy không, có thể không thuộc thẩm quyền của nhà làm luật vì các người này hành động trên cơ sở các nguyên tắc chung luôn luôn không thay đổi, mà thuộc sự tài ba khéo léo của nhà chính khách hoặc nhà chính trị mà các hội đồng của họ bị chi phối bởi những thay đổi của công việc theo từng thời gian. Khi không thấy có khả năng hủy bỏ thuế cao như vậy, thì việc trả đũa trở thành một phương pháp chẳng hay ho gì vì nó chẳng đền bù gì cho sự thiệt hại của một vài tầng lớp nào đó trong nhân dân; mà nó lại còn gây nên sự thiệt hại không những cho những tầng lớp đó, mà còn cho hầu hết tất cả các tầng lớp khác trong dân chúng.

Khi các nước láng giềng cấm một vài thứ hàng công nghiệp của chúng ta, chúng ta

thường trả đũa cấm lại không chỉ những mặt hàng tương tự, vì cấm như thế thì cũng chẳng động chạm gì đến họ nhiều, mà cả các mặt hàng khác của họ. Điều này chắc chắn có thể khuyến khích một tầng lớp thợ nào đó trong chúng ta, và bằng cách loại trừ một vài đối thủ của họ, lại tạo điều kiện cho họ nâng cao giá bán trên thị trường trong nước. Những thợ mà hàng sản xuất của họ bị cấm nhập bởi các nước láng giềng cho nên đang phải chịu những sự thiệt hại, thì lại chẳng được lợi gì khi chúng ta trả đũa cấm nhập các mặt hàng của nước ngoài. Ngược lại, họ và hầu hết các tầng lớp khác trong dân chúng do đó sẽ bị buộc phải trả giá đắt hơn trước cho một số hàng hóa nào đó. Vì vậy, mỗi luật lệ như vậy áp đặt một thứ thuế thực sự lên toàn đất nước, không mang lại lợi ích gì cho tầng lớp thợ thuyền chịu thiệt hại do lệnh cấm của nước láng giềng của chúng ta, mà có lợi cho một vài tầng lớp khác nào đó.

Trường hợp mà đôi khi đã trở thành một vấn đề thảo luận để xét xem với mức độ nào và như thế nào là thích hợp để khôi phục lại việc nhập

hàng ngoại sau khi đã bị cắt đứt hoặc gián đoạn một thời gian, đó là khi một số hàng công nghiệp nào đó sản xuất ở trong nước, nhờ việc đánh thuế cao hoặc cấm nhập hàng ngoại có khả năng cạnh tranh với hàng nội, đã phát triển đủ mạnh và có khả năng sử dụng nhiều nhân công lành nghề cạnh tranh với hàng ngoại cùng thể loại và chất lượng.

Trong trường hợp này, mọi người có thể yêu cầu phục hồi lại việc buôn bán tự do nhưng nên tiến hành theo mức độ tăng dần, và cũng cần phải hết sức thận trọng và dè dặt khi tiến hành. Nếu như các sắc thuế cao và các biện pháp ngăn cấm được bỏ đi tức thời, các hàng ngoại rẻ tiền cùng thể loại có thể được nhập ồ ạt vào thị trường trong nước và gây nên mất việc làm cho nhiều ngàn người thợ đang sản xuất và tước đoạt sinh kế của họ. Nạn hàng ngoại tràn ngập thị trường trong nước sẽ gây nên một sự rối loạn khá lớn. Việc này chắc có thể được thấy ít hơn là người ta thường tưởng vì hai lý do sau đây:

Thứ nhất, tất cả các loại hàng công nghiệp mà một phần nào đó được xuất sang các nước

Châu Âu khác mà không có tiền thưởng khuyến khích, có thể bị tác động rất ít bởi việc nhập các hàng ngoại với mức độ tự do nhất. Các loại hàng công nghiệp đó tất phải được bán ở nước ngoài với giá rẻ như các loại hàng ngoại cùng thể loại và chất lượng, và do đó, phải được bán rẻ hơn ở trong nước. Các hàng hóa đó, vì thế, vẫn chiếm lĩnh thị trường trong nước, và dù cho có một số ít người tiêu dùng có thể vẫn cứ mua hàng ngoại chỉ vì lý do duy nhất là họ quen dùng và ưa thích hàng ngoại, bất kể hàng nội cùng thể loại rẻ và tốt hơn, thì đó chỉ là tính ngông cuồng và ý thích riêng của những người đó, và số ít người này không thể làm xoay chuyển được tình hình hàng bán trong nước và gây ảnh hưởng tới đời sống của người sản xuất. Song một phần lớn hàng hóa của các ngành sản xuất hàng len, hàng bằng da thuộc và hàng ngũ kim của chúng ta đã được xuất khẩu hàng năm sang các nước Châu Âu khác mà không cần phải có tiền thưởng xuất khẩu, và các loại hàng hóa này sử dụng một số không ít công nhân. Có thể nói tơ lụa là mặt hàng bị thiệt hại nhiều nhất do hậu quả của việc

tự do buôn bán, và sau đó đến các đồ vải lanh (khăn bàn, khăn ăn, khăn trải giường...) nhưng các mặt hàng này chịu thiệt hại ít hơn nhiều so với các hàng tơ lụa.

Thứ hai, mặc dù do việc khôi phục lại việc tự do buôn bán một số lớn thợ bị mất việc làm và khả năng sinh sống nhưng không phải vì thế mà họ không còn phương kế gì khác để tiếp tục làm việc, kiếm sống. Cuộc chiến tranh vừa qua khi chấm dứt đã giải ngũ hơn một trăm ngàn thủy thủ và binh lính, một số lượng tương đương với số công nhân trong các ngành sản xuất lớn, nhưng mặc dù ban đầu họ cũng gặp phải không ít khó khăn trong đời sống, họ dần dần cũng tìm ra cho mình những công việc làm thích hợp và được thu hút vào nhiều công việc sản xuất và dịch vụ ở trong nước. Người ta không cảm thấy những chấn động lớn và ngay cả những rối loạn nhỏ xuất phát từ một thay đổi lớn như vậy với hàng trăm ngàn người mà công việc trước đó chỉ là cầm vũ khí và nhiều người còn quen với việc cướp bóc và phá phách nữa. Số người sống lang thang, vất vưởng cũng không tăng lên nhiều.

Lương và tiền công lao động cũng không vì thế mà bị giảm trong bất kỳ công việc làm nào, theo như tôi được biết, trừ lương thủy thủ trong ngành vận tải thương mại. Nhưng nếu chúng ta so sánh với nhau các thói quen của một người lính và của bất kỳ người sản xuất nào, chúng ta sẽ thấy rằng các thói quen của người sản xuất không có chiều hướng làm cho mình mất vị trí trong một ngành nghề mới, trong khi người lính thì lại không ra sức tìm tòi bất kỳ công việc gì thích hợp. Người sản xuất luôn luôn biết thích ứng với hoàn cảnh mới và tìm mọi cách kiếm ăn sinh sống bằng chính sức lao động của mình. Người lính thì trông chờ vào tiền lương phát cho họ. Người sản xuất thì chăm chỉ, siêng năng cần mẫn; người lính quen thói ăn không ngồi rồi và tiêu phí. Chắc là dễ chuyển hướng những người siêng năng, cần mẫn từ một công việc lao động này sang một công việc lao động khác hơn là chuyển từ sự chây lười và tiêu phí sang bất kỳ công việc gì khác. Người ta nhận thấy rằng đối với một số không nhỏ các ngành sản xuất phụ có tính chất giống nhau, cho nên một người thợ

có thể chuyển dễ dàng từ một ngành này sang một ngành khác, đó là chưa kể đến rất nhiều thợ thỉnh thoảng còn làm thêm các công việc sản xuất ở nông thôn. Số vốn dùng để thuê những người thợ trong một ngành nghề nào đó trước đây thì nay vẫn nằm ở trong nước để trả công cho một số người tương đương làm một số công việc nào khác. Vì số vốn trong nước vẫn như vậy; cho nên yêu cầu về lao động cũng chẳng thay đổi là bao hoặc vẫn như trước, mặc dù số vốn đó dùng ở các nơi khác và cho các ngành nghề khác. Các thủy thủ và binh lính khi giải ngũ được tự do làm bất kỳ nghề gì thích hợp đối với họ và ở bất kỳ nơi nào ở Anh hoặc ở Ai Len. Vậy nên để cho họ quyền tự do tìm kiếm và làm loại nghề gì mà họ ưa thích dù họ là thần dân hay thủy thủ và binh lính của đức vua; điều đó có nghĩa là phá bỏ mọi đặc quyền, đặc lợi của các phường và bãi bỏ luật lệ về chế độ học nghề, cả hai thứ nói trên đều vi phạm thực sự quyền tự do đương nhiên của con người, và hơn nữa còn phải hủy bỏ luật về định cư để một người thợ nghèo, khi bị mất việc làm trong một ngành nghề hoặc tại

một nơi nào đó có thể đi tìm kiếm việc làm ở một ngành nghề khác hoặc ở một nơi khác mà không bị nỗi lo sợ bị khởi tố trước pháp luật hoặc bị xua đuổi; không một ai sẽ bị thiệt thòi nhiều do việc thỉnh thoảng một ngành sản xuất nào đó bị giải thể hay do việc giải ngũ quân đội. Người sản xuất, chế tạo hàng hóa tất nhiên có công với đất nước nhưng họ chẳng thể so sánh với những người cầm vũ khí bảo vệ tổ quốc bằng xương máu của mình.

Mong đợi rằng tự do buôn bán sẽ có thể hoàn toàn phục hồi ở Anh thì cũng phi lý chẳng kém gì mong đợi một điều không tưởng sẽ được thực hiện ở nước này. Phải thấy rằng có sự chống đối mạnh mẽ không những từ dân chúng vì họ nuôi dưỡng nhiều thành kiến đối với việc đó, mà còn từ lợi ích tư nhân rất khó lay chuyển. Nếu như các sĩ quan kiên quyết và đồng lòng chống lại bất kỳ một sự giảm bớt quân lực nào cũng như các nhà sản xuất công nghiệp kiên quyết phản đối các đạo luật có thể làm tăng số đối thủ cạnh tranh trên thị trường trong nước, nếu các sĩ quan huy động được binh lính cũng như các nhà

sản xuất công nghiệp thúc đẩy được công nhân tấn công mạnh mẽ và làm thay đổi quyết định của các nhà hoạch định chính sách và các nhà luật pháp, thì việc giảm số lượng binh lính cũng nguy hiểm như hạn chế độc quyền của các nhà sản xuất. Sự độc quyền này đã làm tăng số người ủng hộ nó nhiều đến nỗi, cũng giống như một quân đội thường trực với một số lượng binh sĩ quá nhiều, nó đã trở thành một điều đáng sợ cho chính phủ và đã nhiều phen đe dọa ngay cả quyền lập pháp. Một nghị sĩ ủng hộ đề nghị củng cố sự độc quyền này chắc chắn không những sẽ dành được tiếng tăm là người có sự hiểu biết về thương mại mà còn được nổi tiếng và có ảnh hưởng lớn đối với một tầng lớp người mà số lượng và sự giàu có làm cho họ trở nên những người có tầm cỡ lớn.

Nếu nghị sĩ đó chống lại tầng lớp nói trên, và hơn nữa còn có đủ quyền lực cản trở họ, thì người đó không thể có gì để tự bảo vệ mình khỏi sự lăng nhục, chửi bới, kể cả mối nguy hiểm thực sự đe dọa đời sống của ông ta từ phía các nhà độc quyền bị thất vọng và trở nên giận dữ

đến mức hung tợn.

Người kinh doanh một ngành sản xuất lớn chắc chắn sẽ chịu rất nhiều thiệt hại và có thể bị buộc phải bỏ nghề nếu như thị trường trong nước lại bỏ ngỏ cho sự cạnh tranh của hàng ngoại nhập. Ông ta có thể tìm được một công việc sản xuất khác với số vốn mà trước đó ông ta đã sử dụng để mua nguyên vật liệu và trả tiền công cho thợ thuyền. Nhưng phần dùng để mở nhà xưởng, mua dụng cụ và thiết bị sản xuất thì khó có thể bán đi mà không bị thiệt hại khá nhiều. Với một cách nhìn hợp tình hợp lý đối với lợi ích của người sản xuất, chế tạo hàng hóa công nghiệp thì những thay đổi đột ngột là điều không nên thực hiên, mà nên tiến hành từ từ, chậm chạp sau khi đã nhiều lần thông báo với họ biết để kịp thời điều chỉnh, sắp xếp lại công việc. Bộ phận lập pháp, nếu có khả năng thảo luận kỹ càng trước khi đi đến một kết luận cuối cùng, thì nên tránh không bị ảnh hưởng bởi những lời kêu ca, phàn nàn của những người góp ý kiến trên cơ sở lợi ích riêng tư, mà nên có một tầm nhìn bao quát rộng đối với lợi ích

chung của toàn xã hội, và cần chú trọng đến việc không nên thiết lập bất kỳ một sự độc quyền mới nào, mà cũng không cho phép mở rộng những độc quyền đã được thiết lập. Mỗi một luật lệ như vậy đưa vào bản hiến pháp của nhà nước một mức độ rối loạn thực sự nào đó mà sau đó khi sửa sai chắc lại gây thêm một sự rối loạn khác không kém phần quan trọng.

Nên như thế nào là thích hợp để đánh thuế vào hàng nước ngoài nhập mà không phải là để ngăn chăn việc nhập đó mà chỉ là để tăng thêm nguồn thu nhập cho chính phủ, tôi sẽ xem xét dưới đây khi tôi bàn đến vấn đề thuế. Các sắc thuế đánh vào hàng ngoại nhập để ngăn chặn hoặc để giảm bớt hàng ngoại nhập rõ ràng là gây thiệt hại cho nguồn thu của hải quan cũng như cho việc tự do buôn bán, nói chung.

Chương III

NHỮNG HẠN CHẾ ĐẶC BIỆT ĐỐI VỚI VIỆC NHẬP HÀNG HÓA TỪ CÁC NƯỚC MÀ CÁN CÂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC ĐÓ ĐƯỢC COI LÀ BẤT LỢI

PHẦN I
TÍNH BẤT HỢP LÝ CỦA NHỮNG HẠN CHẾ ĐÓ NGAY CẢ ĐỐI VỚI CÁC NGUYÊN TẮC CỦA CHẾ ĐỘ THƯƠNG MẠI

Áp dụng những hạn chế đối với các hàng hóa nhập từ các nước, khi thấy cán cân thương mại với các nước đó là bất lợi, là cách thứ hai mà chế độ thương mại đề nghị sử dụng để tăng số lượng vàng và bạc. Như vậy ở Anh các loại vải silesia (một thứ vải gai mịn) có thể được nhập để tiêu thụ ở trong nước sau khi đã đóng một số thuế. Nhưng vải lanh mịn và vải batit của Pháp bị cấm nhập, trừ khi nào qua cửa khẩu London mà ở đó hàng bị giữ lại trong các kho chứa để rồi lại tái xuất. Các loại rượu vang Pháp phải chịu thuế nhập cao hơn rượu vang Bồ Đào Nha, hay của bất kỳ nước nào khác. Cái gọi là thuế nhập khẩu năm 1692, bằng 25% giá trị hàng hóa, đã đánh vào các mặt hàng nhập từ Pháp, trong khi đó thuế đó lại nhẹ hơn nhiều đối với phần lớn các hàng hóa nhập từ các nước khác, thường không quá 5%. Rượu

vang, rượu mạnh (Brandi), muối và dấm của Pháp bị để riêng ra, các loại hàng này phải chịu các sắc thuế khác nữa khá nặng do các luật khác quy định hoặc do những điều khoản riêng của cùng một đạo luật. Năm 1696, một thứ thuế thứ hai là 25%, vì thứ thuế thứ nhất đã bị coi như còn quá nhẹ để ngăn cản việc nhập, lại đánh thêm vào các hàng hóa Pháp, trừ rượu mạnh; cùng với một khoản thuế mới là 25 bảng Anh/tấn đánh vào rượu vang Pháp và 15 bảng/tấn đối với dấm Pháp. Các hàng hóa nhập từ Pháp không bao giờ được miễn nộp bất kỳ một khoản tiền thuế chung nào, tức là thuế 5% được đánh vào tất cả hay phần lớn các hàng hóa liệt kê trong danh mục hàng đáng bị đánh thuế. Nếu chúng ta tính thêm tiền thuế 1/3 và 2/3 để cấu thành một thứ tiền thuế tổng hợp giữa các thứ hàng hóa nhập, thì có tất cả 5 khoản thuế chung; cho nên trước khi bắt đầu cuộc chiến tranh hiện tại, 75% có thể được coi là thuế thấp nhất mà phấn lớn các hàng hóa nông sản và hàng công nghiệp Pháp đã phải chịu. Nhưng đối với phần lớn số hàng hóa, các sắc thuế đánh vào

chúng cũng chẳng khác gì một sự ngăn cấm nhập. Tôi cho rằng người Pháp cũng đối xử với các hàng hóa của Anh cũng thẳng tay chẳng kém. Các hạn chế có tính có đi có lại đó đã chấm dứt mọi sự buôn bán công bằng giữa hai nước, và những kẻ buôn lậu đã trở thành những người nhập hàng chính từ Pháp vào Anh và ngược lại. Những nguyên tắc mà tôi đã xem xét trong chương vừa rồi xuất phát từ lợi ích tư nhân và tinh thần độc quyền; nhưng những nguyên tắc mà tôi sắp sửa xem xét trong chương này xuất phát từ những thành kiến dân tộc và tình trạng thù địch giữa hai nước. Những hạn chế đó, vì thế, như có thể thấy trước, lại càng trở nên vô lý và quá đáng. Những hạn chế là như vậy đó, bất chấp các nguyên tắc về chế độ thương mại.

Thứ nhất, ví dụ trong trường hợp buôn bán tự do giữa Pháp và Anh cán cân thương mại có lợi cho Pháp, từ đó không thể suy ra rằng việc buôn bán như vậy sẽ bất lợi cho Anh hoặc cán cân thương mại tổng hợp, do đó, sẽ bất lợi nhiều hơn cho nước này.

Nếu như rượu vang Pháp tốt và rẻ hơn rượu

vang Bồ Đào Nha hoặc đồ vải lanh Pháp tốt và rẻ hơn các mặt hàng tương đương của Đức, thì khi mua rượu vang và đồ vải lanh của Pháp, Anh sẽ có lợi hơn là mua của Bồ Đào Nha và Đức. Mặc dù tổng giá trị hàng hóa nhập từ Pháp do đó sẽ tăng lên rất nhiều, nhưng tổng giá trị nhập khẩu của Anh lại giảm theo tỷ lệ vì hàng Pháp cùng thể loại và chất lượng rẻ hơn so với các hàng tương đương của hai nước kia. Tình hình vẫn sẽ là như vậy, dù cho với giả thiết là toàn bộ hàng nhập của Pháp được tiêu dùng trên đất Anh.

Nhưng, thứ hai, một phần lớn số hàng đó có thể được tái xuất sang các nước khác, mà ở đó các hàng đó tất yếu sẽ bán với một số lãi kèm theo, và như thế có thể mang lại một số tiền thu nhập tương đương về mặt giá trị với giá vốn của toàn bộ số hàng nhập từ Pháp. Người ta luôn luôn nói là thương mại với Đông Ấn cũng giống như với Pháp, là mặc dù phần lớn số hàng hóa của Đông Ấn mua bằng vàng và bạc, nhưng khi tái xuất một phần các hàng đó sang các nước khác thì thu được một số tiền lời đáng kể có khả năng mua lại một số lượng vàng và bạc chẳng

kém gì số lượng đã sử dụng để mua hàng với giá vốn. Một trong những ngành quan trọng nhất của thương mại Hà Lan hiện nay là làm công việc vận chuyển hàng hóa Pháp sang các nước Châu Âu khác. Ngay cả một phần rượu vang Pháp mà dân chúng Anh uống hàng ngày cũng do Hà Lan và Di Lân (Zealand) nhập lậu vào nước này. Nếu có một nền thương mại tự do giữa Pháp và Anh hoặc hàng hóa Pháp có thể được nhập vào Anh với số tiền thuế tương đương với thuế đánh vào hàng hóa của các nước Châu Âu khác, nước Anh chắc sẽ thu được số lợi nhuận khá từ tái xuất và có thể thu được một phần nào số lợi nhuận buôn bán mà Hà Lan đang dành được.

Thứ ba, và cũng là điều cuối cùng, không có một tiêu chuẩn vững chắc để trên cơ sở đó chúng ta có thể định rõ là cán cân thương mại nghiêng về bên nào hoặc bên nào xuất khẩu với giá trị lớn nhất. Thành kiến dân tộc và sự thù hận được gây nên bởi lợi ích cá nhân của các nhà buôn nào đó, là những nguyên tắc thường thường hướng mọi sự xét đoán của chúng ta vào

tất cả các vấn đề có liên quan đến cán cân đó. Tuy thế, có hai tiêu chuẩn thường được sử dụng đến trong các trường hợp như vậy đó là các sổ sách của sở hải quan và quá trình thanh toán nợ bằng hối phiếu. Tôi nghĩ rằng các sổ sách của sở hải quan thường thường được mọi người cho là không đúng đắn, do đó không thể coi là một tiêu chuẩn vững chắc được vì phần lớn các hàng hóa được đánh giá để tính thuế đều không chính xác. Quá trình thanh toán nợ bằng hối phiếu cũng chẳng hơn gì về mặt chính xác cả.

Khi sự trao đổi hàng hóa giữa hai nơi, như London và Paris, là ngang giá nhau, người ta cho rằng đó là một dấu hiệu chứng tỏ các khoản nợ đến kỳ hạn mà London phải trả cho Paris được cân đối bằng những khoản nợ tương tự của Paris đối với London. Ngược lại, khi có tiền bù được trả ở London cho một hối phiếu ký phát ở Paris, người ta nói đó là một dấu hiệu chứng tỏ các khoản nợ đến kỳ hạn phải trả của London đối với Paris là không được cân đối bằng các khoản nợ của Paris đối với London, nhưng một bản thanh toán nợ bằng tiền phải được gửi từ

London; vì sợ có sự rủi ro, phiền toái và phải trả các chi phí chuyển tiền, cho nên một số tiền lời chuyển tiền đã được nhà ngân hàng yêu cầu phải trả. Nhưng tình hình tiền nợ và tiền cho vay bình thường giữa hai thành phố cần phải được điều chỉnh bằng những giao dịch thanh toán giữa hai bên. Khi không một bên nào nhập từ phía bên kia một số lượng lớn hơn phần xuất khẩu cho phía bên kia, các khoản nợ và khoản cho vay được bù trừ cho nhau. Nhưng khi một trong hai bên nhập từ bên đối tác một giá trị lớn hơn số xuất sang cho phía bên kia, thì bên nhập siêu tất nhiên bị mắc nợ một số tiền lớn hơn là số tiền mắc nợ của bên kia, như thế các khoản nợ và có không bù trừ được cho nhau, và do đó tiền phải chuyển từ nơi có số tiền nợ vượt quá số tiền có. Diễn biến thanh toán hối phiếu thông thường là một dấu hiệu của tình trạng nợ và có giữa hai nơi, tất nhiên cũng là một dấu hiệu của quá trình diễn biến xuất và nhập khẩu của cả hai bên vì xuất nhập khẩu tất yếu phải điều chỉnh tình trạng nợ và cho vay.

Nhưng mặc dù sự diễn biến thông thường

của việc thanh toán hối phiếu phản ánh tình trạng nợ và có giữa hai nơi, cũng không phải vì thế mà cán cân thương mại nghiêng về nơi có tình trạng thông thường về nợ và có nghiêng về mình. Tình trạng thông thường về nợ và có giữa bất kỳ hai nơi nào không phải luôn luôn hoàn toàn được điều chỉnh bằng quá trình giao dịch và thanh toán giữa họ với nhau, mà nhiều khi còn chịu sự tác động của những công việc giao dịch và thanh toán của một trong hai nơi đó với những nơi khác. Nếu bình thường các nhà buôn ở Anh trả tiền mua hàng của Hamburg, Dantzic, Riga, v.v… bằng các hối phiếu ký phát ở Hà Lan, thì tình trạng thông thường về nợ và có giữa Anh và Hà Lan sẽ không hoàn toàn điều chỉnh bằng quá trình giao dịch và thanh toán bình thường giữa hai nước đó với nhau, mà sẽ bị tác động bởi những giao dịch và thanh toán giữa Anh với các nơi khác nữa. Anh có thể phải chuyển tiền hàng năm cho Hà Lan, mặc dù giá trị hàng xuất khẩu của Anh cho Hà Lan có thể vượt qua rất nhiều giá trị số hàng nhập khẩu từ nước này, và dù cho cán cân thương mại có thể

nghiêng nhiều về phía Anh.

Ngoài ra, theo cách mà đồng giá hối đoái (the par of exchange) được tính toán cho đến nay, tỷ giá hối đoái thông thường không thể cung cấp một dấu hiệu đầy đủ chứng tỏ rằng tình trạng tiền nợ và tiền có thông thường có lợi cho nước nào được coi hoặc giả định là có tỷ giá hối đoái thông thường có lợi cho nước đó, hoặc nói một cách khác, tỷ giá hối đoái thực tế có thể, và trên thực tế, nhiều khi rất khác với tỷ giá hối đoái được tính toán, cho nên trong nhiều trường hợp từ tỷ giá hối đoái được tính toán người ta không thể rút ra được một kết luận rõ ràng về tỷ giá hối đoái thực tế.

Khi nhờ một số tiền được trả ở Anh bao hàm, theo tiêu chuẩn của sở đúc tiền Anh, một số ounce bạc nguyên chất, Anh nhận được một hối phiếu có ghi một số tiền phải được trả ở Pháp bao hàm, theo tiêu chuẩn của sở đúc tiền ở Pháp, một số tương đương ounce bạc nguyên chất, thì tỷ giá hối đoái được coi là ngang giá giữa Anh và Pháp. Khi Anh trả nhiều tiền hơn, điều đó có nghĩa là Anh phải trả một khoản tiền

bù và khi đó sự thanh toán nợ bằng hối phiếu là bất lợi cho Anh và có lợi cho Pháp. Khi Anh chỉ phải trả ít tiền hơn, điều đó được xem như Anh được một số tiền thưởng hối đoái và sự thanh toán nợ bằng hối phiếu được xem như bất lợi cho Pháp và có lợi cho Anh.

Nhưng trước hết, chúng ta không thể phán đoán được giá trị của tiền tệ thuộc các nước khác nhau dựa trên tiêu chuẩn của sở đúc tiền ở các nước đó. Ở một vài nước tiền kim loại bị mòn qua sử dụng, bị cắt xén về hàm lượng và do đó bị giảm giá trị thực so với mức chuẩn lúc ban đầu. Nhưng giá trị tiền kim loại đang lưu hành hiện nay ở mỗi nước so với giá trị tiền ở bất kỳ nước nào khác, thì đều tỷ lệ không phải với số lượng bạc nguyên chất phải có theo hàm lượng chuẩn, mà tỷ lệ với hàm lượng kim loại thực sự đang chứa đựng trong đồng tiền hiện hành. Trước khi đúc lại tiền bạc vào thời vua William, sự hối đoái giữa Anh và Hà Lan, tính toán bằng cách thông thường theo tiêu chuẩn do Sở đúc tiền ở hai nước quy định, là thiệt hại cho Anh tới 25%. Nhưng như chúng tôi được biết qua ông

Lowndes, giá trị thực tể của tiền kim loại Anh thời đó còn thấp hơn 25% so với giá trị chuẩn. Vì thế, tỷ giá hối đoái thực tế lúc bấy giờ có thể là có lợi cho Anh bất kể việc tính toán về mặt hối đoái có vẻ hình như bất lợi đối với Anh; một số ounce bạc nguyên chất trên thực tế được trả ở Anh đã có thể mua được một hối phiếu có số ounce bạc nguyên chất nhiều hơn phải được trả ở Hà Lan. Người mua hối phiếu đó trên thực tế đã được một số tiền thưởng (premium). Trước khi đúc lại tiền vàng ở Anh gần đây, tiền kim loại Pháp bị mòn qua sử dụng ít hơn so với tiền Anh và có thể chỉ kém độ 2 hoặc 3% so với mức chuẩn. Nếu tỷ giá hối đoái đã được tính toán với Pháp mà không thiệt cho Anh nhiều hơn 2 hoặc 3% thì tỷ giá hối đoái coi như có lợi cho Anh. Từ khi đúc lại đồng tiền vàng, tỷ suất hối đoái luôn luôn có lợi cho Anh và thiệt cho Pháp.

Thứ hai, tại một vài nước, chi phí cho việc đúc tiền do chính phủ đài thọ, tại các nước khác thì chính những người có vàng, bạc dưới dạng thỏi hay nén đem đến Sở đúc tiền đúc thành tiền kim loại, phải tự trả mọi khoản chi phí về

đúc tiền. Chính phủ không những không mất tiền chi phí đúc tiền mà còn thu được một số tiền lời qua việc đúc tiền. Ở Anh đúc tiền được chính phủ đài thọ mọi chi phí. Nếu anh mang đến Sở đúc tiền một pound bạc chuẩn, anh sẽ nhận lại được 62 shilling với hàm lượng tổng cộng là đúng một pound bạc chuẩn. Ở Pháp đưa đúc tiền phải chịu thuế 8%; thuế này không những đủ trả các khoản chi phí đúc tiền mà còn mang lại cho chính phủ một khoản thu nhập nhỏ. Ở Anh, vì đúc tiền không mất tiền chi phí, tiền kim loại không thể có giá trị cao hơn số lượng kim loại mà nó chứa đựng. Ở Pháp, vì phải trả công đúc tiền, cho nên nó làm tăng giá trị cho tiền kim loại. Một số tiền Pháp chứa đựng một trọng lượng bạc nguyên chất có trị giá cao hơn một số tiền tương đương của Anh, do đó nó phải đổi được số lượng bạc nén nhiều hơn hoặc phải đổi được nhiều hàng hóa hơn. Mặc dù tiền kim loại hiện hành ở hai nước đều gần với hàm lượng chuẩn của Sở đúc tiền, một số tiền Anh không thể đổi ngang giá với một số tiền Pháp dù cả hai loại tiền chứa đựng một số ounce

bạc nguyên chất như nhau; vì thế, số tiền đó của Anh cũng không thể mua một hối phiếu ký phát ở Pháp có ghi một số tiền tương đương.

Nếu phải trả thêm cho một hối phiếu như vậy một số tiền không nhiều hơn chi phí đúc tiền ở Pháp, thì sự hối đoái tiền giữa hai nước đó có thể ngang giá nhau; những khoản tiền nợ và tiền có có thể bù trừ cho nhau, mặc dù tỷ giá hối đoái được tính toán có lợi cho Pháp khá nhiều. Nếu phải trả tiền ít hơn, thì tỷ giá hối đoái thực tế có thể có lợi cho Anh, trong khi đó tỷ giá hối đoái được tính toán lại có lợi cho Pháp.

Thứ ba, và là điều cuối cùng, tại một vài nơi, như ở Amsterdam, Hamburg, Venice v.v... các hối phiếu ngoại quốc được trả bằng tiền ngân hàng, trong khi ở các nơi khác như London, Lisbon, Antwerp, Leghorn v.v... chúng lại được trả bằng tiền thông thường tiêu dùng tại nước đó. Cái được gọi là tiền ngân hàng luôn luôn có giá trị hơn so với số tiền danh nghĩa tương đương đang được lưu hành. 1000 guilders (đơn vị tiền tệ ở Hà Lan) tại nhà ngân hàng Amsterdam có giá trị cao hơn 1000 guilders

tiền thông thường lưu hành ở Amsterdam. Chênh lệch giữa chúng với nhau được gọi là tiền lời đối tiền của nhà ngân hàng mà ở Amsterdam thường được tính bằng khoảng 5%. Hãy giả thiết tiền thông thường của hai nước đều gần bằng hàm lượng chuẩn của Sở đúc tiền ở mỗi nước và rằng nước này thanh toán hối phiếu nước ngoài bằng tiền thông thường, trong khi nước kia lại thanh toán hối phiếu ngoại quốc bằng tiền ngân hàng, rõ ràng là tỷ giá hối đoái được tính toán có thể có lợi cho nước nào thanh toán bằng tiền ngân hàng, mặc dù tỷ giá hối đoái thực tế có thể có lợi cho nước thanh toán hối phiếu bằng tiền thông thường. Cũng vì lý do đó mà tỷ giá hối đoái được tính toán có thể có lợi cho nước thanh toán bằng loại tiền tốt, hoặc bằng thứ tiền gần với hàm lượng chuẩn của nó hơn, mặc dù tỷ giá hối đoái thực tế có thể có lợi cho nước thanh toán bằng thứ tiền xấu hơn. Tỷ giá hối đoái được tính toán, trước khi đúc lại tiền vàng gần đây, thường thường bất lợi cho London trong các giao dịch với Amsterdam, Hamburg, Venice, và, tôi tin rằng, với tất cả các

nơi mà thanh toán bằng tiền ngân hàng. Nhưng cũng không thể suy ra là tỷ giá hối đoái thực tế lại bất lợi cho London. Kể từ khi đúc lại tiền vàng, tỷ giá hối đoái thực tế luôn có lợi cho London khi tiến hành các hoạt động giao dịch và thanh toán với các nơi đó. Tỷ giá hối đoái được tính toán thường thường có lợi cho London trong các công việc giao dịch và thanh toán với Lisbon, Antwerp, Leghorn, và, nếu không kể đến Pháp, với hầu hết các nơi khác thuộc Châu Âu mà ở đó các hối phiếu thường được thanh toán bằng tiền thông thường, và không phải là không chắc chắn là tỷ giá hối đoái thực tế cũng là như thế.

Nói thêm về các ngân hàng ký thác, đặc biệt về ngân hàng Amsterdam.

Tiền tệ của một nhà nước lớn như Pháp hoặc Anh thường chỉ bao gồm hầu như toàn bộ tiền kim loại. Nếu tiền tệ này bị hư hao trong lưu thông, cắt xén về hàm lượng hoặc bị giảm xuống dưới mức giá trị chuẩn, nhà nước có thể phục

hồi lại giá trị tiền tệ trên thực tế bằng việc đúc lại tiền kim loại của mình. Nhưng tiền tệ của một nước nhỏ như Genoa hay Hamburg ít khi bao gồm tất cả là tiền kim loại của riêng mình mà còn có nhiều loại tiền kim loại khác cùng lưu hành của các nước láng giềng mà dân chúng trong nước nhận được qua các quan hệ giao lưu buôn bán. Một nhà nước như vậy sẽ không phải bao giờ cũng có thể đúc lại tiền kim loại của mình. Nếu các hối phiếu nước ngoài được thanh toán bằng loại tiền này, thì giá trị luôn luôn thay đổi, không vững chắc của bất kỳ số tiền nào chắc phải làm cho sự hối đoái luôn luôn bất lợi cho nước đó, vì tiền của nước này tất yếu bị đánh giá thấp hơn giá trị thực của nó tại tất cả các nước khác.

Để sửa chữa điều bất tiện mà sự hối đoái bất lợi chắc hẳn đã bắt các nhà buôn phải chịu thiệt thòi, các nước nhỏ, khi bắt đầu tiến hành các hoạt động buôn bán, luôn luôn ban hành các sắc lệnh quy định rằng các hối phiếu có một giá trị nào đó sẽ được thanh toán không bằng tiền thông thường mà bằng một thứ phiếu trả tiền

hoặc bằng cách chuyển tiền vào sổ sách một nhà ngân hàng nào đó được thành lập dựa vào sự tin cậy và dưới sự bảo trợ của nhà nước, nhà ngân hàng này luôn luôn có trách nhiệm phải trả bằng thứ tiền thực sự có giá trị đúng theo tiêu chuẩn của nhà nước. Các nhà ngân hàng ở Venice, Genoa, Amsterdam, Hamburg và Nuremberg hình như được thành lập lúc ban đầu theo cách này, mặc dù sau đó cũng có một vài nhà ngân hàng chuyển sang làm nhiều loại giao dịch khác nữa. Tiền của các nhà ngân hàng này đều có giá trị cao hơn đồng tiền thường dùng trong nước, do đó tất nhiên tạo ra một giá trị chênh lệch giữa hai loại tiền, giá trị chênh lệch này lớn hay nhỏ tủy theo tiền tệ bị mất giá nhiều hay ít so với mức quy định chuẩn của nhà nước.

Ví dụ: Giá trị chênh lệch của nhà ngân hàng Hamburg thường vào khoảng 14%; số phần trăm này được coi như giá chênh lệch giữa đồng tiền chuẩn của nhà nước và đồng tiền đã bị hao mòn qua lưu thông và đã bị cắt xén về hàm lượng mà các nước láng giềng tung vào nước

này.

Trước năm 1609, một số không nhỏ tiền kim loại đã hao mòn và bị cắt xén của các nước ngoài, mà các hoạt động thương mại mở rộng của Amsterdam đã mang về trong nước từ khắp mọi nơi trên đất Châu Âu, đã làm giảm giá trị của đồng tiền Hà Lan khoảng 9% thấp hơn giá trị tiền kim loại chuẩn mới ra khỏi sở đúc tiền. Tiền đúc bằng kim loại theo đúng hàm lượng chuẩn như vậy vừa mới xuất hiện đã bị đúc thành khối và mang đi tiêu dùng ở những nơi khác. Các nhà buôn, tuy có trong tay rất nhiều tiền kim loại, nhưng khó có một số lượng tiền đúc chuẩn để thanh toán các hối phiếu của họ, và do đó, giá trị của các hối phiếu đó, bất kể đã có những luật lệ quy định để ngăn chặn sự xuống giá, đã trở nên không ổn định.

Để sửa đổi những sự bất tiện này, một ngân hàng được thành lập năm 1609 dưới sự bảo trợ của thành phố. Nhà ngân hàng này nhận cả tiền ngoại quốc lẫn tiền kim loại trong nước đã bị hao mòn qua sử dụng theo đúng giá trị thực chất của nó như loại tiền chuẩn, chỉ khấu trừ

những phí tổn cần thiết về đúc tiền và quản lý mà thôi. Đối với giá trị số tiền còn lại sau khi đã khấu trừ chi phí, nhà ngân hàng ghi vào bên có trong sổ sách của nó. Số tiền ghi vào bên có trong sổ sách này được gọi là tiền ngân hàng. Nó tiêu biểu cho số tiền có giá trị thực chất dùng như tiền kim loại xuất từ sở đúc tiền; lúc nào tiền này vẫn vững giá và về thực chất có giá trị hơn tiền thông thường đang được lưu hành. Đồng thời, một đạo luật được ban hành quy định tất cả các hối phiếu ký phát đòi tiền hoặc trả bằng tiền ở Amsterdam với giá trị 600 guilder (guilder – đồng tiền Hà Lan) hoặc hơn nữa phải được thanh toán bằng tiền ngân hàng, và như thế làm cho các hối phiếu đó được đảm bảo vững chắc về số lượng tiền gửi trong phiếu. Mỗi nhà buôn vì vậy buộc phải có một tài khoản tại nhà ngân hàng để thanh toán các hối phiếu mà họ nợ tiền của nước ngoài, các hối phiếu đó đòi hỏi phải được trả bằng tiền ngân hàng.

Ngoài giá trị hơn hẳn về mặt thực chất so với tiền kim loại thông thường, tiền ngân hàng còn có một vài thuận lợi khác nữa. Nó hoàn toàn

được bảo đảm không sợ bị hỏa hoạn, cướp bóc, trấn lột và các tai nạn khác. Thành phố Amsterdam chịu trách nhiệm và bảo đảm tiền ngân hàng về mọi mặt. Tiền này có thể dùng để trả nợ chỉ qua chuyển nhượng hay chuyển khoản đơn giản, không mất thì giờ đếm tiền mà cũng chẳng lo mọi sự rủi ro có thể xảy ra khi vận chuyển từ nơi này đi nơi khác. Do có những mặt thuận lợi nói trên, cho nên ngay từ đầu ngân hàng có lấy một số tiền lời chênh lệch và người ta thấy là các số tiền ký thác ngay từ đầu tại nhà ngân hàng được phép cho gửi lại ở đó, và không có ai đòi trả lại số tiền gửi đó mà họ có thể dùng để kiếm một số tiền lời trên thị trường. Bằng cách đòi nhà ngân hàng trả tiền, người chủ tải khoản có ở ngân hàng sẽ mất tiền thưởng khuyến khích.

Vì một shilling vừa mới ra khỏi sở đúc tiền không mua được nhiều hàng hóa hơn tại thị trường so với một đồng shilling thông thường đang lưu hành đã bị hao mòn qua sử dụng, vì thế nếu rút tiền ra khỏi ngân hàng thì đồng tiền tốt, mới, chưa sử dụng sẽ chuyển từ két sắt của

ngân hàng vào túi tư nhân, và chẳng bao lâu sẽ bị trà trộn cùng với đủ các loại tiền thông thường khác, sẽ chẳng có giá trị gì hơn so với đồng tiền thông thường và sẽ không còn phân biệt được đâu là mới hay cũ nữa. Nhưng khi đồng tiền đó còn ở ngân hàng, giá trị hơn hẳn của đồng tiền đó là hoàn toàn chắc chắn và được bảo đảm. Khi nó được rút từ nhà ngân hàng ra để đưa vào túi tư nhân, giá trị hơn hẳn của nó không còn có độ chắc chắn, tin cậy như trước. Khi rút ra khỏi nhà ngân hàng, đồng thời tiền mới cứng đó mất hết mọi sự thuận lợi khác của tiền ngân hàng như tính an toàn, sự chuyển giao dễ dàng và chắc chắn, việc sử dụng nó để thanh toán các hối phiếu của nước ngoài. Ngoài ra, nó không thể rút ra khỏi các két của ngân hàng, như người ta thường thấy, mà không phải trả tiền bảo quản và tiền sổ sách.

Số tiền gửi bằng đồng kim loại đó, hoặc số tiền ký thác mà nhà ngân hàng có trách nhiệm trả lại bằng tiền kim loại, cấu thành số tiền vốn ban đầu của ngân hàng hoặc toàn bộ giá trị của cái gọi là tiền ngân hàng.

Hiện nay, các số tiền gửi như vậy chỉ cấu thành một phần nhỏ số tiền vốn của ngân hàng. Để làm cho công việc thương mại được thuận tiện, dễ dàng, nhà ngân hàng trong nhiều năm qua đã quen đưa vào tài khoản có trong sổ sách những khoản tiền gửi bằng vàng hoặc bạc nén. Số tiền có này thường chỉ vào khoảng 5% thấp hơn giá vàng, bạc nén do sở đúc tiền quy định. Nhà ngân hàng đồng thời cấp một giấy biên nhận cho người ký gửi tiền hay người mang giấy biên nhận để cho người ký gửi tiền hay người mang giấy biên nhận rút vàng, bạc nén ra bất kỳ lúc nào trong vòng sáu tháng trên cơ sở chuyển lại cho nhà ngân hàng một số lượng tiền ngân hàng tương đương với số tiền có ghi trong sổ sách ngân hàng khi tiến hành việc ký gửi tiền, và trên cơ sở trả ¼ phần trăm cho việc bảo quản và sổ sách nếu số tiền gửi là bằng bạc nén và ½ phần trăm nếu bằng vàng nén; nhưng đồng thời tuyên bố rằng khi không trả được số phần trăm này và khi quá hạn 6 tháng, số tiền gửi sẽ thuộc về ngân hàng theo giá mà số tiền đó đã được nhận cho gửi, hoặc vì giá đó mà số tiền có đã

được ghi vào sổ sách chuyển tiền của ngân hàng.

Số tiền phải trả cho việc bảo quản số tiền gửi có thể được coi như một loại tiền thuê nhà kho, và tại sao số tiền thuê nhà kho này lại đắt hơn đối với vàng so với bạc thì cũng có một vài lý do. Người ta nói là vàng đủ tuổi khó phân biệt hơn bạc. Những sự gian lận, lừa lọc dễ được sử dụng hơn và gây ra tổn thất nhiều hơn đối với thứ kim loại quý đó. Ngoài ra, vì bạc là thứ kim loại chuẩn, nhà nước khuyến khích mọi người nên ký gửi bạc hơn là vàng.

Những việc ký gửi vàng, bạc nén thường được tiến hành nhiều hơn khi giá cả thấp hơn phần nào so với giá hiện hành và được rút ra khi giá tăng lên cao. Ở Hà Lan, giá thị trường của vàng, bạc nén thường cao hơn giá do sở đúc tiền quy định, cũng vì lý do như ở Anh đã xảy ra như vậy trước lần đúc lại gần đây của đồng tiền vàng. Mức chênh lệch thường từ sáu đến mười sáu stiver (stiver – đồng trinh) so với đồng mác hoặc 8 ounce bạc gồm 11 phần bạc đủ tuổi và 1 phần hợp kim. Giá của nhà ngân hàng, hay là số tiền

có mà ngân hàng ghi nhận khi gửi bạc nén như vậy (khi nhận tiền gửi bằng tiền kim loại ngoại quốc mà độ đủ tuổi của bạc đã được xác định và thừa nhận như dollar Mexico) là 22 guilder một mác; giá của sở đúc tiền là vào khoảng 23 guilder và giá thị trường là từ 23 guilder 6 stiver đến 23 guilder 16 stiver, hay từ 2 tới 3 phần trăm cao hơn giá do sở đúc tiền quy định[11].

Tỷ lệ giữa giá ngân hàng, giá của sở đúc tiền và giá trị trường của vàng nén gần như giống nhau. Một người thường có thể bán giấy biên nhận để lấy mức chênh lệch giữa giá vàng nén của sở đúc tiền và giá thị trường. Một giấy biên nhận về vàng nén luôn luôn có giá trị của nó, và cũng ít khi một người nào đó chịu để cho giấy biên nhận bị quá hạn hoặc chịu để cho vàng nén rơi vào tay ngân hàng với giá mà vàng nén đã được nhận trước đó, vì không lấy vàng, bạc nén ra trước khi hết hạn sáu tháng hoặc không chịu trả ¼ hoặc ½ phần trăm để có thể nhận được một giấy biên nhận mới có giá trị trong sáu tháng sau đó.

Tuy nhiên, điều này thỉnh thoảng xảy ra,

mặc dù cũng rất hiếm khi, và thường thường đối với vàng hơn là đối với bạc vì giá tiền thuê nhà kho là cao hơn đối với việc bảo quản và quản lý những kim loại quý.

Người có vàng, bạc nén ký gửi ở ngân hàng nhận được một thẻ tín dụng của ngân hàng và một giấy biên nhận. Ông ta thanh toán các hối phiếu khi đến hạn bằng số tiền có ghi trong sổ sách ngân hàng, và bán hoặc giữ giấy biên nhận do ngân hàng cấp tùy theo sự phán đoán của ông ta rằng giá vàng, bạc nén có khả năng lên hay xuống.

Giấy biên nhận và số tiền có ghi tại nhà ngân hàng ít khi được giữ lâu cùng với nhau và cũng không có điều kiện để làm như vậy. Người có một giấy biên nhận và muốn rút vàng bạc nén ra khỏi nhà ngân hàng luôn luôn có rất nhiều số tiền có ghi tại nhà ngân hàng hoặc tiền ngân hàng để mua với giá thông thường, và người có tiền ngân hàng và muốn rút vàng, bạc nén ra khỏi ngân hàng, cũng thấy việc mua giấy biên nhận rất dễ dàng vì có khá nhiều trên thị trường.

Người chủ có nhiều tiền cho ngân hàng vay, và người giữ trong tay các giấy biên nhận của nhà ngân hàng là hai loại chủ nợ đối với nhà ngân hàng. Người giữ trong tay giấy biên nhận không thể rút vàng, bạc nén ra khỏi nhà ngân hàng mà không chuyển cho ngân hàng một số tiền ngân hàng tương đương với giá khi nhà ngân hàng nhận ký gửi số vàng, bạc nén đó. Nếu ông ta không có sẵn số tiền ngân hàng đó ông ta tất phải mua của một người nào đó có tiền ngân hàng.

Người chủ có tiền ngân hàng không thể rút vàng, bạc nén ra mà không xuất trình cho ngân hàng giấy biên nhận về số lượng kim loại mà ông ta cần có. Nếu ông ta không có giấy biên nhận, ông ta tất phải mua của những người nào có giấy biên nhận. Người giữ một giấy biên nhận, khi ông ta mua tiền ngân hàng, là mua cái quyền được rút một số lượng vàng, bạc nén với giá quy định của sở đúc tiền cao hơn giá ngân hàng 5%.

Giá chênh lệch 5% mà ông ta phải trả, không phải là một giá trị tưởng tượng mà là một giá trị

thực sự. Người chủ có tiền ngân hàng, khi ông ta mua một giấy biên nhận, là mua cái quyền được rút ra một số lượng vàng, bạc nén mà giá thị trường của nó thường cao hơn giá quy định của sở đúc tiền từ 2 tới 3 phần trăm. Giá mà ông ta phải trả, vì thế, cũng là phải trả cho một giá trị thực sự. Giá của giấy biên nhận và giá của tiền ngân hàng hợp thành hoặc cấu thành giá trị tổng hợp của giá của vàng bạc nén.

Khi có sự ký thác bằng tiền kim loại đang lưu hành ở trong nước, ngân hàng cấp giấy biên nhận và ghi nhận số tiền có tại sổ sách ngân hàng, nhưng các giấy biên nhận thường không có giá trị, và không có giá trên thị trường.

Ví dụ, đối với đồng ducatoon có trị giá tương đương 3 guilder 3 stiver, ngân hàng chỉ ghi sổ có 3 guilder thôi, hoặc 5% dưới giá trị hiện hành. Nhà ngân hàng cũng cấp một giấy biên nhận cho quyền người mang giấy đó được rút ra số ducatoon đã ký thác, vào bất kỳ thời gian nào trong vòng 6 tháng, sau khi đã trả ¼ phần trăm cho việc bảo quản. Giấy biên nhận thường chẳng có giá trị gì trên thị trường. Một tờ giấy bạc trị

giá 3 guilder thường thường bán trên thị trường lấy 3 guilder 3 stiver, giá trị đầy đầy đủ của các ducatoon, nếu chúng được rút ra từ ngân hàng. Trước khi các ducatoon đó được rút ra, người có tiền phải trả ¼ phần trăm cho việc bảo quản. Điều này là một sự thiệt thòi cho người cầm giấy biên nhận. Nếu tỷ suất đổi tiền ở nhà ngân hàng có lúc nào đó xuống tới 3 phần trăm, thì những giấy biên nhận như vậy có thể mang lại một giá trị nào đó trên thị trường và có thể bán với giá 1 và ¾ %. Nhưng giá chênh lệch giữa hai loại tiền này của ngân hàng hiện nay thường là khoảng 5%, cho nên giấy biên nhận cấp cho việc ký thác các đồng ducatoon (tiền vàng xưa ở Châu Âu) rơi vào nhà ngân hàng nhiều hơn, vì giá tiền thuê nhà kho cao, hoặc ½ %, phải trả cho việc bảo quản trước khi chúng có thể được rút ra. Tiền lời 5% của ngân hàng, khi có số tiền ký thác hoặc bằng tiền kim loại hoặc bằng vàng, bạc nén, có thể được coi là tiền thuê nhà kho cho việc bảo quản vĩnh viễn những số tiền ký thác đó.

Số tiền mà ngân hàng có khi giấy biên nhận

bị hết hạn chắc hẳn phải khá nhiều. Nó phải bao gồm toàn bộ số vốn ban đầu của ngân hàng mà ở đó số tiền này đã được phép nằm lại ngay từ buổi đầu được ký thác. Không một ai có ý định đổi lại giấy biên nhận hoặc rút số tiền ký thác ra vì, như lý do đã được nêu lên ở trên, đổi mới giấy biên nhận hay rút tiền ký thác ra đều phải một giá nào đó. Nhưng số tiền nói trên dù lên đến bao nhiêu, thì tỷ lệ của số tiền đó so với toàn bộ số tiền nhà ngân hàng có, vẫn là rất nhỏ. Nhà ngân hàng Amsterdam trong nhiều năm qua đã được xem như một nhà kho lớn của Châu Âu để bảo quản vàng, bạc nén, mà các giấy biên nhận rất ít khi bị để cho hết hạn hay là để rơi vào tay ngân hàng.

Phần lớn hơn nhiều của tiền ngân hàng, hoặc số tiền ký thác ghi nhận vào tài khoản có trong sổ sách ngân hàng, được xem như là đã được tạo nên trong nhiều năm qua bằng những số tiền ký thác như thế mà những nhà buôn vàng, bạc nén luôn luôn gửi vào và rút ra theo như cách nói trên.

Không ai có thể yêu cầu gì đối với ngân hàng,

nếu không xuất trình một giấy biên nhận hợp lệ. Số tiền ngân hàng nhỏ hơn mà đối với chúng các giấy biên nhận đã bị hết hạn, thường nằm lẫn lộn trong những số tiền lớn hơn mà các giấy biên nhận vẫn còn hiệu lực, vì thế mặc dù có một số lớn tiền ngân hàng không có giấy biên nhận, không thể có một số tiền nào hoặc một phần nào của số tiền nói trên lại không có thể bị đòi hỏi phải trả bởi một giấy biên nhận vào bất kỳ lúc nào. Ngân hàng không thể cùng một lúc nợ hai người cùng một số tiền ký thác, cũng như người chủ một số tiền ngân hàng, mà không có giấy biên nhận, không thể đòi nhà ngân hàng phải trả tiền nếu ông ta chưa xuất trình được giấy biên nhận hợp lệ. Vào những thời kỳ bình thường và yên tĩnh, người đó có thể mua không khó khăn gì một giấy biên nhận tại thị trường với giá mà ông ta có thể bán số tiền kim loại hoặc vàng, bạc nén mà ông ta được phép rút ra khỏi nhà ngân hàng.

Nhưng việc làm đó sẽ không dễ dàng thực hiện khi có một tai họa cho đất nước, ví dụ như một cuộc xâm lược nước Pháp năm 1672.

Những người có tiền ngân hàng lúc đó rất nóng lòng muốn rút tiền ra khỏi ngân hàng để giữ bên mình để đề phòng khi phải cần dùng đến. Yêu cầu có giấy biên nhận có thể nâng giá của nó lên tới một mức quá đáng. Những người giữ giấy biên nhận có những mong muốn không hợp lý, đáng lẽ chỉ nên lấy 2-3%, họ lại đòi tới ½ số tiền ngân hàng mà đã có giấy biên nhận.

Khi được thông báo về cách làm của ngân hàng, kẻ thù có thể cho người mua hết các giấy biên nhận để ngăn chặn việc của cải bị phân tán. Trong những trường hợp khẩn cấp như vậy, ngân hàng phải vượt qua mọi luật lệ thông thường là chỉ trả tiền cho người có giấy biên nhận mà thôi.

Những người có giấy biên nhận nhưng không có tiền ngân hàng, chắc là đã nhận từ 2 đến 3% giá trị của số tiền ký thác mà giấy biên nhận của họ đã được cấp. Vì thế ngân hàng trong trường hợp này không ngại ngùng thanh toán, hoặc bằng tiền ngân hàng hoặc bằng vàng, bạc nén, toàn bộ giá trị mà người có tiền ngân hàng được quyền rút ra, do số tiền ký thác đã được ghi rõ

trong sổ sách ngân hàng, mặc dù họ không có được giấy biên nhận, và đồng thời trả 2 hoặc 3% cho những người giữ giấy biên nhận, nhưng không có tiền ngân hàng, đó là toàn bộ giá trị được coi là đúng lý phải trả cho họ.

Ngay cả trong những thời kỳ bình thường và yên tĩnh, người giữ giấy biên nhận thấy có lợi là làm giảm giá chênh lệch giữa hai loại tiền để hoặc mua tiền ngân hàng (và sau đó là vàng, bạc nén mà giấy biên nhận cho phép họ rút ra khỏi ngân hàng) càng rẻ hơn, hoặc bán giấy biên nhận cho những người có tiền ngân hàng và lại muốn rút vàng, bạc nén ra, càng đắt hơn; giá một giấy biên nhận thường thường tương đương với mức chênh lệch giữa giá thị trường của tiền ngân hàng và giá thị trường của tiền kim loại hoặc vàng, bạc nén, mà đối với chúng giấy biên nhận đã được cấp. Ngược lại, người có tiền ngân hàng lại thấy có lợi khi nâng giá chênh lệch giữa hai loại tiền để bán tiền ngân hàng càng đắt hơn, hoặc mua giấy biên nhận càng rẻ hơn. Để ngăn chặn các mưu mô đầu cơ chứng khoán, ngân hàng trong những năm gần đây đi đến

quyết định bán vào bất kỳ thời gian nào tiền ngân hàng lấy tiền thông thường với giá chênh lệch là 5% và đồng thời cũng mua tiền ngân hàng với giá chênh lệch 4%. Do có quyết định này, giá chênh lệch giữa bán ra và mua vào không bao giờ lên quá 5% và hạ xuống dưới 4%, và tỉ lệ giữa giá thị trường của tiền ngân hàng và tiền thông thường luôn luôn được giữ ở mức rất gần với giá thực tế. Trước khi quyết định này được thực hiện, giá thị trường của tiền ngân hàng đôi khi thường vượt lên cao tới 9% giá chênh lệch và đôi khi lại hạ xuống tới mức ngang giá với tiền thông thường, tùy theo mức độ những lợi ích đối kháng ảnh hưởng tới thị trường.

Ngân hàng Amsterdam thường tuyên bố là không cho vay một phần nào trong số tiền ký thác cho nó, và mỗi đồng guilder được ghi vào phần có trong sổ sách đều được giữ trong kho bằng tiền hoặc bằng vàng, bạc nén. Thật không có gì nghi ngờ là ngân hàng Amsterdam bảo quản trong kho mọi số tiền và vàng, bạc nén đã được cấp giấy biên nhận và sẵn sàng đáp ứng

yêu cầu chi trả bất kỳ lúc nào và các số tiền đó luôn luôn được gửi vào và rút ra. Nhưng thật là một điều chưa thật xác thực là ngân hàng này có làm như vậy không đối với phần vốn mà các giấy biên nhận đã hết hạn từ lâu và trong thời kỳ bình thường, yên tĩnh chẳng có ai đòi hỏi gì cả và trên thực tế phần vốn đó rất có thể cứ nằm trong ngân hàng mãi mãi, chừng nào các nhà nước của các tỉnh thống nhất (the States of the United Provinces) vẫn tồn tại. Ở Amsterdam, người ta đặt lòng tin rất nhiều vào đồng guilder (tiền vàng ở Hà Lan) được lưu hành như tiền ngân hàng vì mỗi đồng guilder đem lưu hành đều có một lượng vàng hoặc bạc tương đương trong kho ngân hàng. Thành phố đảm bảo là tình hình sẽ là như vậy. Ngân hàng Amsterdam đặt dưới sự điều khiển của bốn vị thị trưởng cầm quyền, các vị này được thay thế hàng năm. Cả bốn vị thị trưởng phân công nhau đến xem xét các của cải, kho tàng của ngân hàng, so sánh với sổ sách kế toán, tiếp nhận và truyền lại kho báu một cách trang trọng đặc biệt, và các vị thị trưởng thay thế họ cũng đã làm như vậy. Một sự

thay đổi các vị thị trưởng để giám sát công việc của ngân hàng như thể tự nó cũng đã là một sự đảm bảo chống lại mọi hành vi mờ ám. Trong các cuộc cách mạng mà các nhóm chống đối chính phủ gây ra, đảng đa số chưa bao giờ tố cáo các đảng trước nó về một sự thiếu trung thực trong công việc quản lý ngân hàng. Năm 1672, khi nhà vua Pháp ở tại Utrecht, ngân hàng Amsterdam đã chi trả rất sòng phẳng đến mức chẳng có một ai nghi ngờ về sự trung thực của nó cả.

Có những người tò mò muốn biết tổng số tiền vốn của nhà ngân hàng là bao nhiêu? Không có gì để xác định rõ ràng ngoài sự ước đoán mà thôi. Người ta tính ước có khoảng 2000 người có tài khoản ở ngân hàng, vì một giá trị khoảng 1500 bảng sterling được ghi trong các tài khoản của từng người, cho nên toàn bộ số tiền của ngân hàng lên tới khoảng 3 triệu sterling, hoặc, tính 11 guilder bằng một bảng sterling, thì số tiền đó phải là 33 triệu guilder. Một số tiền lớn đủ để đảm bảo cho việc lưu thông tiền tệ rất rộng lớn, nhưng số tiền đó còn kém rất xa so với

những dự đoán quá cao của một vài người về số vốn của ngân hàng này.

Thành phố Amsterdam có được một số thu nhập đáng kể từ nhà ngân hàng này. Ngoài số tiền thuê nhà kho như đã nói ở trên, mỗi người khi mở tài khoản đầu tiên ở nhà ngân hàng này phải trả tiền lệ phí 10 guilder (tiền vàng Hà Lan) và mỗi lần mở thêm tài khoản thì tiền lệ phí là 3 guilder và 3 stiver (stiver), mỗi lần chuyển khoản mất 2 stiver, và nếu như số tiền chuyển khoản ít hơn 300 guilder thì mất 6 stiver để làm giảm số giao dịch chuyển khoản nhỏ. Người nào quên không quyết toán tài khoản hai lần trong một năm phải nộp phạt 25 guilder. Người nào yêu cầu chuyển khoản với số tiền rút ra quá số dư, thì phải trả thêm 3% số tiền rút quá số dư, và đơn xin rút tiền của ông ta bị để riêng ra để còn thương lượng với nhà ngân hàng. Nhà ngân hàng còn thu được tiền lời khá nhiều qua việc bán số tiền kim loại ngoại hoặc vàng, bạc nén mà đôi khi ngân hàng được quyền sử dụng do các giấy biên nhận hết hạn, và số tiền và vàng, bạc nén đó thường được giữ lại cho

đến khi bán được giá cao hơn. Ngân hàng cũng thu được tiền lời qua việc bán tiền ngân hàng với 5% tiền chênh lệch và chỉ mua với giá chênh lệch là 4%. Các số tiền thù lao và lệ phí cùng với các khoản tiền lời lên tới một con số khá lớn, thừa để trả lương cho các viên chức làm việc tại nhà ngân hàng và các khoản chi phí về mặt quản lý. Chỉ riêng số tiền để trả cho việc bảo quản vàng, bạc nén trên cơ sở giấy biên nhận đã lên tới 150.000 đến 200.000 guilder mỗi năm. Mục đích ban đầu mà ngân hàng tự đặt cho mình là phục vụ lợi ích chung của mọi người, chứ không phải kiếm lời. Mục đích đó là giảm bớt cho các nhà buôn mọi sự bất tiện và phiền toái trong các công việc giao lưu buôn bán, cho nên số tiền lời mà ngân hàng thu được là một việc không tính trước và coi như một điều bất ngờ xảy ra. Nhưng đã đến lúc chấm dứt sự đi lạc đề quá xa này mà tôi đã bị dẫn dắt vào đó một cách vô ý thức khi mải tìm cách giải thích các lý do tại sao sự trao đổi giữa các nước mà thanh toán bằng tiền ngân hàng và các nước thanh toán bằng tiền thông thường, lại có lợi cho các

nước thanh toán bằng tiền ngân hàng và thiệt cho các nước thanh toán bằng tiền thông thường. Tiền ngân hàng có giá trị thực chất mà bất cứ lúc nào cũng không thay đổi và theo đúng chuẩn mức quy định của sở đúc tiền, trong khi tiền thông thường lại có giá trị bên trong luôn luôn thay đổi và luôn luôn ít hoặc nhiều thấp hơn chuẩn mức quy định.

PHẦN II
TÍNH BẤT HỢP LÝ CỦA NHỮNG HẠN CHẾ ĐẶC BIỆT ĐỐI VỚI CÁC NGUYÊN TẮC KHÁC

Trong phần trước của chương I này, tôi đã cố gắng trình bày, kể cả đối với các nguyên tắc của chế độ thương mại, rằng không cần thiết phải áp đặt những hạn chế đặc biệt đối với việc nhập hàng hóa từ các nước mà với họ cán cân thương mại bị coi như bất lợi cho ta.

Tuy vậy, không có gì phi lý hơn cái học thuyết về cán cân thương mại mà trên đó đã được xây dựng không những những hạn chế này mà còn hầu hết các luật lệ khác nữa về thương mại. Khi hai nơi buôn bán với nhau, học thuyết này cho rằng nếu cán cân ngang nhau, chả bên nào bị thiệt hoặc lợi cả, nhưng nếu cán cân nghiêng về một bên ở bất kỳ mức độ nào thì tất yếu một trong hai bên sẽ bị thiệt, và phía bên kia sẽ được lợi tùy theo mức lệch cách xa mức

thăng bằng. Cả hai giả thiết đều sai. Một công việc buôn bán được tiến hành bằng tiền thưởng và độc quyền có thể và thường bất lợi cho nước mà đáng ra được lợi, như tôi sẽ trình bày dưới đây. Nhưng nếu việc buôn bán đó không có sự ép buộc hoặc hạn chế, mà thường thường được tiến hành một cách tự nhiên và đều đặn giữa bất kỳ hai nơi nào đó, thì sẽ luôn luôn mang lại lợi ích cho cả hai bên, mặc dù không phải luôn luôn có lợi như nhau.

Nói rằng có lợi, là tôi hiểu rằng không phải là được một số lượng vàng, bạc nhiều hơn mà là tăng giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động trong nước hoặc tăng số thu nhập hàng năm của dân chúng.

Nếu cán cân là ngang nhau và nếu việc buôn bán giữa hai nơi bao gồm hoàn toàn việc trao đổi các hàng hóa trong nước, thì trong phần lớn các trường hợp, dân cư không những của cả hai nơi đều có lợi mà họ còn kiếm được số tiền lời ngang nhau hoặc gần như ngang nhau; trong trường hợp này mỗi bên đều cung cấp thị trường tiêu thụ cho các sản phẩm dư thừa của nhau;

mỗi bên đều hoàn lại số vốn đã được sử dụng để sản xuất và chế biến phần sản phẩm dư thừa của phía bên kia, số vốn mà đã mang lại tiền lời và nuôi sống một số người ở bên kia. Do số hàng hóa trao đổi được giả thiết là ngang nhau về mặt giá trị, vì thế hai số vốn sử dụng vào công việc buôn bán trong đa số trường hợp là bằng nhau hoặc gần như thế. Cả hai số vốn nói trên đều được sử dụng vào việc sản xuất ra các mặt hàng nội địa của hai nước, cho nên số thu nhập phân phối cho cư dân để nuôi sống họ cũng sẽ bằng nhau hoặc gần như thế. Số tiền lời nhiều hay ít tùy theo mức độ buôn bán trao đổi giữa hai bên. Nếu hàng năm giá trị số lượng hàng hóa buôn bán giữa hai bên lên tới 100.000 bảng, hoặc 1 triệu bảng chẳng hạn, thì mỗi bên thu được một số tiền hoặc 100.000 hoặc 1.000.000 bảng cho dân chúng của bên mình.

Nếu việc buôn bán giữa hai bên diễn ra theo kiểu: một bên xuất khẩu toàn hàng hóa trong nước và phần bán của phía bên kia lại toàn là hàng ngoại, thì cán cân, trong trường hợp này, vẫn được giả định là ngang nhau vì hàng trả

bằng hàng. Trong trường hợp này, cả hai bên đều được lợi, nhưng không đều nhau, và dân chúng của nước xuất khẩu toàn hàng trong nước sẽ thu được tiền lợi lớn nhất từ việc buôn bán đó. Ví dụ, nếu Anh phải nhập từ Pháp toàn hàng sản xuất tại trong nước đó nhưng lại chẳng có hàng nội địa để trao đổi theo yêu cầu của Pháp, thì hàng năm Anh phải mua một lượng khá lớn các hàng ngoại, ví dụ thuốc lá và hàng hóa từ Đông Ấn để xuất sang Pháp. Việc buôn bán như thế, mặc dù vẫn tạo nên thu nhập cho dân chúng của cả hai nước nhưng mang lại thu nhập lớn cho dân Pháp hơn là dân Anh. Toàn bộ số tiền vốn, mà Pháp dùng hàng năm để sản xuất, lại được phân phối cho dân chúng Pháp. Nhưng ở Anh chỉ cái phần vốn sử dụng để sản xuất hàng hóa dùng trao đổi và mua hàng ngoại là được phân phối cho dân chúng Anh. Phần lớn số vốn được dùng để hoàn lại số vốn đã được sử dụng ở Virginia, Indostan và Trung Hoa và tạo thu nhập cho dân chúng ở các nước xa xôi đó. Nếu các số vốn là ngang nhau hoặc gần ngang nhau, thì việc sử dụng tiền vốn của Pháp sẽ làm

tăng nhiều hơn số thu nhập của dân chúng Pháp so với việc sử dụng tiền vốn của Anh để làm tăng thu nhập của dân chúng Anh. Trong trường hợp này, Pháp tiến hành nền ngoại thương tiêu dùng trực tiếp với Anh, trong khi Anh lại tiến hành một cuộc buôn bán vòng vo với Pháp. Những tác động khác nhau của một số vốn sử dụng vào ngoại thương trực tiếp và một số vốn sử dụng vào ngoại thương vòng vo để phục vụ cho tiêu dùng trong nước đã được giải thích kỹ qua các thí dụ trên.

Thật ra không có một thứ buôn bán nào giữa hai nước mà cả hai bên đều sử dụng toàn hàng nội địa, hoặc một bên là hàng nội địa và bên kia là hàng ngoại. Hầu hết các nước trao đổi với nhau một phần bằng hàng nội địa và một phần bằng hàng ngoại. Nước nào có tỷ lệ hàng nội nhiều hơn so với hàng ngoại thì luôn luôn kiếm được nhiều lời hơn.

Nếu nước Anh trả tiền cho các hàng hóa nhập hàng năm từ Pháp không bằng thuốc lá và hàng hóa của Đông Ấn mà bằng vàng và bạc thì trong trường hợp này, cán cân được giả thiết là không

ngang bằng nhau, vì hàng hóa không được trả bằng hàng hóa mà bằng vàng và bạc. Song, việc buôn bán, cũng như trong trường hợp trên, mang lại một số lợi nhuận nào đó cho dân chúng của cả hai nước, nhưng dân chúng Pháp được nhiều hơn dân chúng Anh. Dân chúng Anh cũng nhận được một phần thu nhập. Do dân chúng Anh sản xuất ra một số hàng hóa để mua vàng và bạc, số vốn mà họ dùng cho công việc sản xuất đó tất nhiên phải được hoàn lại để họ có khả năng tiếp tục sản xuất. Toàn bộ số vốn của Anh cũng không bị giảm nhiều do xuất khẩu vàng bạc hơn là do xuất khẩu một giá trị tương đương của bất kỳ loại hàng hóa nào khác. Ngược lại, trong đa số trường hợp, tiền vốn đó còn tăng lên. Không có thứ hàng hóa nào được xuất khẩu ngoài các mặt hàng được dân chúng nước ngoài ưa chuộng hơn trong nước, và số hàng hóa mua ở nước ngoài đem về nước sẽ có một giá trị cao hơn ở trong nước so với hàng đã xuất đi. Nếu số thuốc lá mà Anh xuất sang Pháp trị giá 100.000 bảng, khi sang tới Pháp sẽ mua được một số rượu vang mà khi trở về Anh sẽ bán lại được

110.000 bảng, thì sự trao đổi này làm tăng số vốn của Anh lên khoảng 10.000 bảng. Nếu 100.000 bảng vàng Anh, cũng theo cách trên, mua rượu vang của Pháp khi vận chuyển về đến Anh có trị giá bằng 110.000 bảng, thì sự trao đổi này cũng làm tăng số vốn của Anh lên khoảng 10.000 bảng. Một người lái buôn có 110.000 bảng rượu vang trong hầm chứa rượu giầu hơn người chỉ có 100.000 bảng thuốc lá trong kho chứa hàng, người lái buôn này tất nhiên cũng giầu hơn người nào đó chí có 100.000 bảng vàng trong két sắt. Người lái buôn có thể huy động số vốn trong tay vào một số ngành công nghiệp, thuê mướn, trả công cho một số người lao động đông hơn so với hai người kia. Tổng số vốn trong nước bằng các số vốn của các công dân cộng lại, và số lượng các ngành công nghiệp có thể đưa vào sản xuất hàng năm là do các số vốn đó có thể được dùng cho các ngành nghề đó. Vì vậy, cả số vốn của đất nước và số ngành công nghiệp được đưa vào hoạt động hàng năm thường tăng lên nhờ sự trao đổi buôn bán này. Thực vậy, sẽ là lợi hơn đối với Anh

nếu nước này có thể mua rượu vang Pháp bằng các đồ ngũ kim và vải vóc hơn là mua bằng thuốc lá Virginia hoặc vàng, bạc của Brazil và Peru. Việc buôn bán trực tiếp hàng tiêu dùng với nước ngoài luôn luôn có lợi hơn là buôn bán vòng vo. Nhưng việc buôn bán vòng vo với nước ngoài phục vụ cho việc tiêu dùng trong nước tiến hành bằng vàng và bạc thì hình như không ít lợi hơn so với việc buôn bán cũng vòng vo khác. Một nước không có mỏ kim loại quý không có thể coi là kiệt quệ về vàng và bạc do việc xuất khẩu các kim loại đó hàng năm, cũng như nước không trồng thuốc lá không bao giờ thiếu thuốc lá, cũng như nước có tiền mua vàng bạc không bao giờ thiếu thứ kim loại đó.

Người ta nói sẽ là một việc buôn bán thua lỗ khi người thợ lại mở cửa hàng bán bia, và một nước sản xuất công nghiệp tiến hành buôn bán với một nước sản xuất rượu vang cũng có thể coi tương tự như trường hợp trên. Tôi xin trả lời rằng mở cửa hàng bán bia không nhất thiết là một nghề thua lỗ. Về bản chất, nó cũng mang lại lợi ích chẳng khác gì các nghề khác mặc dù có

phần nào dễ bị lạm dụng nhiều hơn. Việc làm của người nấu rượu bia và của cả người bán lẻ các thứ rượu lên men là sự phân công lao động cần thiết như nhiều công việc làm khác. Người thợ sẽ có lợi hơn nếu mua của người nấu rượu bia số lượng rượu mà anh ta cần dùng hơn là tự mình nấu lấy để uống, nhưng nếu anh ta lại là một người thợ nghèo thì tốt hơn hết là anh ta nên đến người bán lẻ rượu mua ít một vừa đủ dùng hơn là mua ngay một lần một số lượng lớn rượu của người nấu rượu bia. Anh ta chắc là mua cũng khá nhiều của người bán lẻ rượu, và của người nấu rượu, cũng như anh ta còn mua nhiều thứ khác nữa của những người buôn bán khác trong vùng xung quanh nơi anh ta ở, như là mua thịt của người hàng thịt, mua vải của người bán vải, nếu anh ta không muốn tỏ ra quá xoàng xĩnh so với bạn bè. Đối với phần lớn người thợ, thật là có lợi nếu như các ngành buôn bán đều được tự do kinh doanh dù họ có bị những người bán hàng lợi dụng những cơ hội khan hiếm để bắt chẹt họ, nhưng thật ra cũng không phải người bán hàng nào cũng có thái độ như

thế. Ngoài ra, mặc dù các cá nhân có thể khánh kiệt gia sản vì uống quá nhiều rượu, nhưng đối với toàn thể dân tộc thì không thể có sự rủi ro như vậy. Ở mỗi nước đều có khả năng nhiều người chi tiền cho việc uống rượu nhiều hơn số tiền kiếm ra, nhưng luôn cũng có rất nhiều người khác lại uống rất ít hoặc chẳng uống tí nào. Một điều đáng nhận xét ở đây là qua kinh nghiệm thực tế, giá rượu rẻ không phải là nguyên nhân của nạn say rượu mà là của sự tiết độ. Dân chúng ở các nước chế biến rượu thường là những người uống rượu có điều độ nhất ở Châu Âu. Bằng chứng là người Tây Ban Nha, người Italia và dân chúng ở các tỉnh miền nam nước Pháp. Mọi người đều ít khi ăn uống quá mức trong các bữa thông thường hàng ngày. Không ai lại muốn tỏ ra hào phóng, rộng rãi và biểu thị tình bằng hữu thân thiết bằng cách mời uống rượu một cách bừa bãi khi rượu mùi cũng rẻ không khác gì bia. Ngược lại, tại các nước mà ở đó dân chúng không trồng được nho do quá nóng hoặc quá lạnh, do đó rượu vang đắt và hiếm, nạn say rượu lại thường xảy ra và là một

tật xấu thường thấy trong dân chúng ở các dân tộc phương bắc và những người sống ở vùng nhiệt đới, ví dụ như người da đen ở bờ biển Guinea chẳng hạn. Khi một trung đoàn lính Pháp chuyển từ các tỉnh miền bắc nước Pháp mà ở đó rượu vang giá khá đắt xuống đóng ở miền nam, nơi sản xuất và bán rượu vang với giá rất rẻ, người ta nhận thấy là những người lính đó bị sa ngã và trở nên hư hỏng vì uống quá nhiều rượu, nhưng chỉ sau đó vài tháng mà thôi, phần lớn những người lính đó lại trở lại phong độ cũ và uống rượu vang rất điều độ như dân chúng ở trong vùng. Nếu ngay lập tức miễn thuế đánh vào rượu vang ngoại, và các thứ thuế gián thu vào mạch nha, rượu bia, có thể ở Anh cũng xảy ra tình trạng say rượu khá phổ biến nhưng chỉ tạm thời trong số những người trung và hạ lưu và sau đó mọi người lại trở lại tình hình tiết độ trong việc uống rượu. Vào thời này, say rượu không còn là một tật xấu của những người phong lưu, lịch sự hoặc của những người giàu có có khả năng mua dễ dàng các loại rượu đắt tiền. Người ta rất ít khi trông thấy một người lịch sự

say rượu bia trong những người công dân của chúng ta. Những hạn chế đối với ngành buôn bán rượu vang ở Anh không phải là nhằm ngăn cấm mọi người, nếu tôi có thể nói được như vậy, đi đến quán rượu bia hay đến một cửa hiệu mua loại rượu mùi ngon và rẻ nhất. Dân chúng Anh ủng hộ việc buôn bán rượu vang với Bồ Đào Nha và không muốn có loại giao dịch này với Pháp. Mọi người thường nói người Bồ Đào Nha là những khách hàng tốt đối với những hàng công nghiệp của chúng ta hơn là người Pháp, và như thế, chúng ta cần phải dành ưu tiên cho Bồ Đào Nha hơn là cho Pháp.

Người Bồ Đào Nha mua hàng hóa của Anh, tất nhiên chúng ta cũng phải ưu tiên mua hàng của họ. Những cách làm ăn lén lút, vụng trộm của những nhà buôn thiếu tư cách đã được coi là những nguyên tắc xử thế về mặt chính trị của một đế chế, vì chỉ những nhà buôn thiếu tư cách nhất đã xử sự như vậy trong giao lưu buôn bán với khách hàng. Một nhà buôn lớn thường chỉ mua hàng ở những nơi có hàng rẻ và tốt nhất, người đó chẳng chú trọng gì đến các mặt khác

trong mối quan hệ của họ.

Bằng những phương châm xử thế như vậy, các nước đều theo đuổi mục đích phục vụ cho lợi ích riêng của họ là phải làm khánh kiệt các nước láng giềng. Mỗi dân tộc sinh ra là để nhìn với con mắt cá nhân thèm muốn sự giầu sang, phồn vinh của các dân tộc khác mà dân tộc này có quan hệ buôn bán, và coi cái được lợi của các dân tộc khác là sự thiệt hại cho bản thân mình.

Đáng lẽ ra theo lẽ tự nhiên phải là một mối quan hệ đoàn kết, hữu nghị giữa các dân tộc, giữa các cá nhân, thì thương mai lại trở thành một nguồn gây nên bao nhiêu sự bất hòa và thù hận. Lòng tham vọng của vua chúa đã không gây tai hại trong thế kỷ hiện nay cũng như thế kỷ trước đối với sự yên tĩnh của Châu Âu hơn sự ghen ghét vô hạn độ của các nhà buôn và các nhà sản xuất công nghiệp. Bạo lực và bất công của những kẻ thống trị loài người là một tai họa cổ xưa, mà tôi e rằng bản chất con người ít khi chịu sửa đổi. Nhưng sự tham lam quá quắt, tính độc quyền của các nhà buôn và nhà sản xuất công nghiệp, mà họ chẳng phải và cũng không

thể là kẻ thống trị loài người, có thể bị ngăn chặn rất dễ dàng để khỏi quấy nhiễu sự yên tĩnh của bất kỳ ai khác ngoài bản thân họ, mặc dù sự tham lam đó có thể không phương cứu chữa.

Đó chính là tinh thần độc quyền mà, chẳng còn nghi ngờ gì nữa, ngay từ đầu đã nghĩ ra và phổ biến học thuyết này, và những kẻ đầu tiên dạy cho người khác cái học thuyết đó không phải là những kẻ điên rồ như những người tin vào học thuyết đó. Ở mỗi nước, lợi ích của đại bộ phận nhân dân là muốn mua bất kỳ cái gì mà người khác bán rẻ nhất, còn lợi ích của giới thương nhân và sản xuất thì hoàn toàn trái ngược với lợi ích của đại quần chúng nhân dân. Cũng chẳng khác gì những người tự do trong một phường hội muốn ngăn cản không cho dân chúng được sử dụng bất kỳ một người thợ nào trừ họ ra, thì cũng như thế lợi ích của nhà buôn và nhà sản xuất công nghiệp ở mỗi nước đều muốn dành cho họ độc quyền về thị trường trong nước.

Vì lý do đó, ở Anh và các nước Châu Âu khác, những sắc thuế đặc biệt thường đánh vào hầu

hết các mặt hàng do các nhà buôn nước ngoài nhập vào, và vì thế mà nhiều thứ thuế cao và nhiều sự cấm đoán ngặt nghèo đã áp đặt lên các hàng hóa công nghiệp nước ngoài có khả năng cạnh tranh với hàng nội địa. Và cũng vì thế mà đã ban bố những hạn chế đặc biệt đối với hầu hết các loại hàng hóa nhập từ các nước mà cán cân thương mại với các nước đó được giả thiết là bất lợi, điều đó có nghĩa là cấm nhập hàng từ các nước mà sự thù oán dân tộc chống lại họ là kịch liệt nhất.

Sự giầu có của một nước láng giềng tất nhiên có lợi trong buôn bán, mặc dù là nguy hiểm trong chính trị và chiến tranh. Trong tình hình chiến sự xảy ra, kẻ thù của chúng ta, nếu giàu có, tất có thể duy trì những hạm đội và quân đội hùng mạnh hơn chúng ta, nhưng trong hòa bình và buôn bán sự giàu có đó lại giúp họ trao đổi với chúng ta một giá trị hàng hóa lớn hơn và cung cấp một thị trường tốt hơn cho các sản phẩm mà nền công nghiệp của chúng ta trực tiếp làm ra hoặc cho bất kỳ thứ hàng hóa nào được mua bằng các sản phẩm đó. Cũng giống

như người giàu có thể là một khách hàng tốt đối với những người láng giềng chăm chỉ làm ăn hơn là một người nghèo, vậy một nước giàu cũng giống như vậy đối với các nước láng giềng. Nhưng nếu một người giàu là một nhà sản xuất công nghiệp, ông ta sẽ là một người láng giềng rất nguy hiểm đối với tất cả những ai làm cùng nghề sản xuất như ông ta. Nhưng tất cả những người còn lại trong vùng này, là quảng đại quần chúng sinh sống ở đây, lại được hưởng những lợi ích của thị trường mà sự tiêu pha rộng rãi của người giàu đã làm cho sôi động hơn lên. Họ còn được lợi ở chỗ là, nhà sản xuất giàu này bán hàng rẻ hơn những người thợ nghèo. Các nhà sản xuất công nghiệp tại một nước giàu cũng là những đối thủ rất nguy hiểm cho những nhà sản xuất khác ở các vùng lân cận. Tuy thế, sự cạnh tranh giữa những nhà sản xuất lại có lợi cho số đông dân chúng, những người này được lợi rất nhiều tại một thị trường rất sống động do những khoản chi tiêu lớn của một dân tộc giàu có làm nên.

Những tư nhân muốn làm giàu không bao

giờ chỉ nghĩ đến việc rút lui về buôn bán tại các tỉnh, miền xa xôi và nghèo khổ ở trong nước mà họ thường kiếm sống tại thủ đô hoặc ở những thành phố buôn bán lớn. Họ hiểu rất rõ, là ở nơi nào mà hàng hóa ít lưu thông thì họ rất khó kiếm tiền lời, nhưng nơi nào mà của cải đầy rẫy, phong phú thì tất nhiên họ phải có phần lợi nhuận. Chân lý đó làm cho mọi người, một truyền đi cho mười, mười truyền cho trăm nghìn, vạn người khác, đều đi đến sự nhận định chung là những tài sản, của cải của những nước láng giềng là một cơ hội có thể mang lại cho họ sự giàu có. Một dân tộc muốn làm giầu bằng con đường ngoại thương tất nhiên phải tìm đến buôn bán với các nước láng giềng có những người dân giầu có, cần cù, siêng năng, chăm chỉ làm ăn. Một quốc gia lớn mà xung quanh lại là những dân tộc mọi rợ, nghèo đói, chắc là cũng có thể làm giầu bằng cách cày cấy, trồng trọt những ruộng đất trong nước, tiến hành và phát triển nội thương, chứ không thể bằng con đường ngoại thương với các nước xung quanh đó. Hình như bằng cách này mà người Ai Cập cổ xưa và

người Trung Hoa hiện nay đã dành được sự giầu có rất lớn. Người Ai Cập cổ xưa chẳng quan tâm gì đến việc buôn bán với các nước khác, và người Trung Hoa lại rất ghét ngoại thương và ít khi có những luật lệ được ban hành để bảo vệ việc thương mại với nước ngoài. Những tiền đề ngoại thương với mục đích làm bần cùng hóa tất cả các dân tộc láng giềng, dù nó đã có thể thực hiện được ý định mong muốn, nhưng đã làm cho việc buôn bán với nước ngoài theo cách đó trở nên vô nghĩa và đáng khinh.

Chính vì những tiền đề này mà việc buôn bán giữa Pháp và Anh đã bị đặt dưới rất nhiều hạn chế và cấm đoán. Nếu cả hai nước này từ bỏ mọi sự thù hận dân tộc và sự ghen ghét trong các quan hệ buôn bán, và chỉ quan tâm đến những lợi ích thật sự, thì nền thương mại tiến hành giữa Pháp và Anh sẽ có lợi cho cả hai nước hơn là cho bất kỳ nước nào khác. Pháp là nước láng giềng gần gũi nhất với Anh. Trong các công việc giao dịch buôn bán giữa vùng bờ biển phía nam nước Anh với các vùng bờ biển phía bắc và tây bắc Pháp, kim ngạch có thể được quay vòng,

cũng giống như việc buôn bán trong nội địa, tới 4, 5 hoặc 6 lần trong năm. Số vốn do đó được sử dụng trong việc buôn bán này tại mỗi nước được sử dụng 4, 5 hoặc 6 lần để quay vòng công việc sản xuất công nghiệp, và vì thế cung cấp việc làm và nguồn sinh sống cho một số người 4, 5 hoặc 6 lần nhiều hơn mà 1 số tiền vốn tương đương có thể làm được trong ngành ngoại thương với các nước khác. Giữa các miền xa xôi của Anh và Pháp, thì ít nhất kim ngạch cũng quay vòng được một lần. Ít nhất cũng có lợi gấp ba lần so với việc buôn bán đã được nhiều người ca ngợi với các thuộc địa ở Bắc Mỹ mà qua đó số tiền vốn bỏ ra được thu lại cũng phải mất không kém ba năm, nhiều khi còn không kém bốn hoặc năm năm. Nước Pháp có 24 triệu dân. Các thuộc địa ở Bắc Mỹ của chúng ta chưa bao được giả thiết là có hơn ba triệu người, và hơn nữa, Pháp là một nước giầu có hơn nhiều so với Bắc Mỹ, mặc dù do sự phân bổ của cải không đều, nên nước này có thể có nhiều người nghèo hơn nước kia. Vì thế cho nên Pháp có khả năng cung cấp một thị trường rộng lớn ít nhất gấp tám lần, và

do số vốn quay vòng nhanh hơn cho nên Pháp còn lợi hơn gấp 24 lần so với các nước thuộc địa của chúng ta ở Bắc Mỹ. Việc buôn bán của Anh cũng có lợi chẳng kém đối với Pháp, và theo tỷ lệ số dân, sự giầu có và khoảng cách gần thì Pháp cũng có lợi hơn rất nhiều so với khi tiến hành buôn bán với các thuộc địa của mình. Những lợi ích rất lớn là như vậy trong việc buôn bán giữa hai nước mà cả hai dân tộc này lại muốn vùi dập và không cho phát triển để cùng nhau được hưởng.

Nhưng chính những yếu tố mà có thể làm cho việc buôn bán giữa hai nước trở nên tự do và có lợi cho cả hai bên, lại gây nên cản trở chính đối với nên thương mại giữa hai nước. Vì là những nước láng giềng gần gũi, cả hai đương nhiên phải là kẻ thù của nhau. Sự giầu có và sức mạnh của nước này trở thành điều lo sợ ghê gớm đối với nước kia. Những gì đáng lẽ ra tăng cường tình hữu nghị giữa các nước, lại làm tăng thêm sự thù hận dân tộc. Cả hai nước đều giầu có và nhân dân lao động cần cù, chăm chỉ, cho nên các nhà buôn và nhà sản xuất công nghiệp ở

nước này rất sợ sự cạnh tranh của những đối thủ của họ ở nước kia. Sự ghen ghét về buôn bán bị thúc đẩy và kích động bởi sự thù hằn dân tộc. Các nhà buôn của cả hai nước tuyên bố rằng sự phá sản, thất bại của bên này, do hậu quả của cán cân thương mại bất lợi, sẽ là một kết quả tất yếu xẩy ra của việc buôn bán không hạn chế với bên kia.

Không có một nước buôn bán nào ở Châu Âu mà sự suy sụp, phá sản của nó lại thường không được báo trước bởi các vị được gọi là thầy thuốc của cái chế độ này để tránh một cán cân thương mại bất lợi. Tuy thế sau tất cả những lo âu mà họ đã khích động về việc này, sau tất cả những cố gắng không có kết quả của hầu hết các quốc gia thương mại để làm cho cán cân này nghiêng về chính mình và bất lợi cho các nước láng giềng, người ta không thấy có hiện tượng là có một nước Châu Âu nào đó bị bần cùng hóa về một mặt nào đó bởi nguyên nhân này. Ngược lại, tất cả các thành phố và quốc gia, tùy theo mức độ mở cửa hải cảng của họ cho sự giao lưu buôn bán với các nước, thay vì bị suy sụp và phá

sản vì hoạt động thương mại tự do này, như các nguyên tắc về chế độ thương mại đã chỉ cho chúng ta thấy, lại trở nên giầu có vì mở rộng cửa cho việc giao lưu thương mại. Mặc dù ở Châu Âu thực ra có một vài thành phố mà về một vài mặt nào đó xứng đáng với cái tên là hải cảng tự do, không có một nước nào xứng đáng như vậy cả. Hà Lan có thể coi như tiếp cận gần nhất với tính chất này, tuy hãy còn xa mới đạt được tính chất đó, và Hà Lan đã được công nhận là không những thu được toàn bộ của cải để làm giầu mà còn nhận được một phần lớn lượng cung cấp lương thực cần thiết từ việc buôn bán với nước ngoài.

Còn có một loại cán cân khác, như đã được giải thích, rất khác với cán cân thương mại, và tùy theo cán cân đó xẩy ra theo hướng có lợi hay bất lợi, tất yếu mang lại sự phồn vinh hay suy sụp của mọi quốc gia. Đó là cán cân giữa tổng sản phẩm hàng năm và tổng lượng tiêu dùng. Như đã có nhận xét, nếu giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm vượt giá trị trao đổi của tiêu dùng hàng năm, thì số tiền vốn của xã hội phải

tăng lên hàng năm theo cùng tỷ lệ với số lượng vượt trội đó. Trong trường hợp này, xã hội sống trong phạm vi số thu nhập của mình. Những gì tiết kiệm được từ số thu nhập hàng năm đó tất nhiên được nhập vào số vốn và được sử dụng để tăng thêm hơn nữa số sản phẩm hàng năm. Trái lại, nếu giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm lại không đủ đáp ứng số lượng tiêu dùng hàng năm, thì số tiền vốn của xã hội tất nhiên bị sa sút tùy theo mức thiếu hụt này. Số lượng tiêu dùng của xã hội trong trường hợp này, vượt quá số thu nhập, và như thế tất nhiên phải xâm phạm vào tiền vốn. Vì thế, số tiền vốn tất nhiên phải giảm xuống, và cùng với nó, giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm của lao động cũng giảm đi.

Cán cân giữa sản phẩm làm ra và số lượng tiêu dùng hoàn toàn khác với cái được gọi là cán cân thương mại. Nó có thể xẩy đến với một quốc gia không tiến hành các hoạt động ngoại thương và hoàn toàn tách khỏi thế giới bên ngoài. Nó có thể xẩy đến với toàn thế giới mà của cải, dân số và sự phát triển có thể dần dần tăng lên hoặc

dần dần giảm sút.

Cán cân giữa sản phẩm làm ra và số lượng tiêu dùng có thể luôn luôn tỏ ra có lợi cho một quốc gia, mặc dù cán cân thương mại thường thường bất lợi cho quốc gia đó. Một quốc gia có thể nhập một giá trị lớn hơn tổng số xuất khẩu trong một nửa thế kỷ; số lượng vàng và bạc nhập vào quốc gia đó trong toàn bộ thời gian này có thể lại được xuất khẩu ngay lập tức, tiền kim loại lưu hành của quốc gia đó có thể dần dần bị hao mòn và giảm bớt, các loại tiền giấy được thay thế tiền kim loại, và cả những khoản tiền nợ các quốc gia khác cũng có thể dần dần tăng; tuy nhiên của cải, sự giầu có thực sự, giá trị trao đổi của sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động có thể trong cùng thời gian đó đã tăng lên theo một tỷ lệ lớn hơn nhiều. Tình trạng các thuộc địa của chúng ta ở Bắc Mỹ và công việc buôn bán mà các thuộc địa đó đang tiếp tục tiến hành với nước Anh trước khi xẩy ra một cuộc náo động và rối loạn như hiện nay (1) có thể là một bằng chứng rằng đây không phải là một giả thiết không thể xẩy ra.

TẬP II

MỘT CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU BẢN CHẤT VÀ NGUYÊN NHÂN PHÁT SINH CỦA CẢI CỦA CÁC DÂN TỘC

(Phần tiếp theo của quyển IV)

Chương IV
SỐ TIỀN THUẾ ĐƯỢC GIẢM



ác nhà buôn và nhà sản xuất công nghiệp chưa vừa lòng với việc nắm độc quyền thị trường trong nước, họ còn muốn bán rộng rãi hàng hóa của họ ra nước ngoài. Nước của họ không có quyền hạn gì ở nước ngoài cả, và do đó rất ít khi tạo được cho họ bất kỳ một sự độc quyền nào. Họ thường phải thỉnh cầu xin khuyến khích xuất khẩu.

Trong những khuyến khích xuất khẩu, yêu cầu xin giảm số tiền thuế đối với hàng xuất khẩu tỏ ra là hợp lý nhất. Việc cho phép nhà buôn được giảm thuế khi xuất khẩu, hoặc toàn bộ hoặc một phần số thuế tiêu dùng hay thuế nội địa đánh vào nền công nghiệp trong nước, không bao giờ gây nên sự xuất khẩu một số lượng hàng hóa lớn hơn là số mà đáng lẽ ra phải

đem xuất khẩu nếu như không đánh thuế. Nhưng sự khuyến khích như vậy không có chiều hướng chuyển cho một ngành hoạt động nào đó một phần tiền vốn lớn hơn là số vốn vẫn dùng cho ngành đó trên cơ sở tự nguyện, nhưng chỉ ngăn cản không để cho bất kỳ một phần nào của số phần vốn đó chuyển sang các ngành hoạt động khác. Những khuyến khích không nhằm làm đảo lộn sự cân bằng đã được thiết lập một cách tự nhiên giữa các ngành hoạt động khác nhau trong xã hội; nhưng nhằm để ngăn cản sự cân bằng đó bị đảo lộn bởi thuế. Những khuyến khích đó không nhằm làm phá bỏ mà là duy trì những gì có lợi cần phải duy trì trong đa số các trường hợp, duy trì sự phân công và phân phối lao động trên cơ sở tự nhiên trong xã hội.

Cũng có thể nói như vậy đối với số tiền thuế được giảm khi tái xuất các hàng hóa nước ngoài đã được nhập vào trong nước mà ở nước Anh thường chiếm tới một phần rất lớn trong số tiền thuế đánh vào hàng nhập khẩu. Theo các điều luật như ghi trong phần phụ lục đạo luật của Nghị viện Anh về cái gọi là tiền trợ cấp cũ, mỗi

nhà buôn, dù là công dân Anh hay người ngoại quốc, được giảm một nửa số thuế khi xuất khẩu; việc giảm thuế này thực hiện đối với công dân Anh khi việc xuất khẩu thực hiện trong vòng 12 tháng, và đối với người ngoại quốc – trong vòng 9 tháng. Rượu vang, quả lý chua và tơ lụa đã thêu ren là những mặt hàng duy nhất không nằm trong điều luật này nhưng được hưởng những trợ cấp lợi hơn nhiều. Các thứ thuế mà đạo luật của Nghị viện quy định vào thời bấy giờ là những khoản thuế duy nhất đánh vào các hàng hóa nước ngoài nhập vào nước Anh. Thời gian mà số thuế này và các thứ thuế khác được giảm đã được thỉnh cầu và sau đó được gia hạn tới ba năm.

Các thứ thuế, mà đã được đánh kể từ thời kỳ trợ cấp cũ, được trả lại toàn bộ khi xuất khẩu hàng hóa. Luật lệ chung này tuy nhiên cũng bị một số lớn các trường hợp biệt lệ chi phối, và học thuyết về số tiền thuế quan được giảm đã trở thành một vấn đề không đơn giản như lúc ban đầu mới được ban hành.

Khi tái xuất một vài mặt hàng ngoại mà

người ta cho rằng số lượng nhập vượt quá nhiều số cần thiết để đáp ứng cho nhu cầu tiêu dùng trong nước, toàn bộ số tiền thuế được trả lại mà không giữ lại cả một nửa số trợ cấp cũ. Trước cuộc nổi dậy của các thuộc địa của chúng ta ở Bắc Mỹ, chúng ta giữ độc quyền về thuốc lá trồng ở Maryland và Virginia. Chúng ta nhập khoảng 96.000 barin (đơn vị đo lường bằng 238 lít) mà số lượng tiêu dùng trong nước không quá 14.000 barin. Để tạo mọi sự dễ dàng cho việc tái xuất thực hiện trong vòng 3 năm kể từ khi nhập.

Chúng ta cũng còn giữ độc quyền, tuy không hoàn toàn, nhưng cũng gần như vậy, về số đường sản xuất ở các đảo vùng Tây Ấn. Nếu số đường được sản xuất trong vòng một năm, mọi tiền thuế đánh vào đường lúc nhập được trả lại, và nếu đường được tái xuất trong vòng 3 năm thì trả lại mọi số tiền thuế thu lúc nhập, trừ một nửa số trợ cấp cũ, mà vẫn còn bị giữ lại khi xuất khẩu phần lớn số hàng. Mặc dù số đường nhập vượt quá mức tiêu dùng trong nước khá nhiều, nhưng so với thuốc lá thì số lượng dư thừa của đường vẫn không đáng kể.

Một vài mặt hàng, đối tượng của sự ghen ghét của các nhà sản xuất công nghiệp của chúng ta, đã bị cấm nhập để tiêu dùng trong nước. Tuy nhiên, các mặt hàng đó, nếu chủ nó chịu trả một vài khoản tiền thuế, cũng vẫn được nhập và giữ lại trong kho để tái xuất. Nhưng khi tái xuất những mặt hàng đó không được trả lại tiền thuế nhập khẩu. Các nhà sản xuất công nghiệp của chúng ta không muốn cả việc nhập hàng giữ lại trong kho để tái xuất như vậy, vì họ sợ rằng các hàng đó có thể bị đánh cắp từ kho hàng và sau đó được đem bán ở thị trường của họ. Chính vì theo các luật lệ này mà chúng ta có thể nhập tơ lụa thêu ren vải lanh mịn và vải batit Pháp, vải in hoa hoặc vải nhuộm v.v...

Chúng ta không muốn làm người chuyên chở hàng Pháp và sẵn sàng mất khoản tiền lời còn hơn là chịu để cho những người mà chúng ta coi là kẻ thù kiếm lời bằng phương tiện của chúng ta. Khi tái xuất các hàng Pháp, không chỉ một nửa số tiền trợ cấp cũ mà còn thêm 25% nữa bị giữ lại.

Theo điều thứ tư trong bản luật lệ phụ lục

cho tiền trợ cấp cũ, số tiền thuế được giảm đối với hàng xuất khẩu là rượu vang lên tới hơn một nửa tổng số tiền đánh vào các loại rượu vang đó khi nhập khẩu, và lúc đó hình như mục đích của cơ quan lập pháp muốn khuyến khích mạnh hơn bình thường ngành buôn bán vận chuyển về rượu vang. Một vài thứ thuế khác đánh vào cùng một lúc hoặc sau tiền trợ cấp cũ – được gọi là thuế phụ thu, tiền trợ cấp mới, tiền trợ cấp 1/2 và 2/3, thuế nhập khẩu năm 1692, tiền đúc về rượu vang – được phép hoàn toàn trả lại khi tái xuất. Tất cả các thứ thuế, tuy vậy, trừ thuế phụ thu và thuế nhập khẩu năm 1692, được trả bằng tiền mặt khi nhập, tiền lãi của một số tiền lớn như vậy gây ra một số chi phí và làm cho việc mong đợi sự sinh lợi của ngành vận chuyển rượu vang là không hợp lý. Do đó, chỉ có một phần của tiền thuế gọi là thuế nhập khẩu về rượu vang và không một phần nào của số tiền đóng 25 bảng một tấn đối với rượu vang nhập từ Pháp hoặc của các thứ thuế đánh vào hàng nhập năm 1745, năm 1763 và năm 1778, được phép miễn giảm khi tái xuất. Hai loại thuế nhập

5%, được thực hiện năm 1779 và năm 1782 đối với tất cả các thứ thuế quan trước đó, được phép hoàn toàn trả lại khi tái xuất các loại hàng hóa, thì cũng được trả lại khi tái xuất rượu vang. Thứ thuế cuối cùng đặc biệt đánh vào rượu vang, là thứ thuế đặt ra năm 1780, được phép hoàn toàn trả lại. Các luật lệ này được thực thi ở tất cả các nơi mà ở đó việc tái xuất được coi là hợp pháp trừ những thuộc địa của Anh ở Bắc Mỹ.

Đạo luật ban hành vào năm thứ 15 dưới thời vua Charles II được gọi là luật về khuyến khích thương mại. Luật này đã mang lại cho nước Anh sự độc quyền cung cấp tất cả các hàng hóa của Châu Âu cho các thuộc địa và vì vậy cho nên cung cấp cả rượu vang nữa. Tại những vùng đất có những bờ biển dài, rộng như các thuộc địa của chúng ta ở Bắc Mỹ và Tây Ấn, mà ở đó quyền lực của Anh hãy còn quá mỏng manh và yếu, và hơn nữa ở đó cư dân được phép chuyên chở bằng tàu, thuyền riêng của họ những hàng hóa không phải liệt kê trước tiên đến tất cả các nơi thuộc Châu Âu và sau đó tới tất cả các nơi thuộc miền nam Châu Âu quanh vùng mũi đất Finisterre,

thật không có gì chắc chắn là sự độc quyền này được tôn trọng nhiều, và các tàu, thuyền luôn luôn tìm cách mang trở về một vài thứ hàng hóa từ những vùng mà các tàu, thuyền đó được phép chuyên chở hàng tới cung cấp. Các người làm nghề vận chuyển này thấy khó có thể nhập các thùng rượu vang từ các nơi trồng nho và chế biến rượu ở Châu Âu và họ cũng không thể nhập từ Anh mà ở đó họ phải chịu nhiều thứ thuế nặng nề, đó là chưa kể một phần lớn số rượu vang xuất đi lại không được trả lại tiền thuế nhập. Họ thấy rượu vang Madeira, tuy không phải là hàng Châu Âu, nhưng có thể nhập thẳng vào Mỹ và Tây Ấn là những vùng được hưởng quyền thương mại tự do với đảo Madeira. Do đó, các tình huống này đã nhập vào trong dân chúng các vùng đó một khẩu vị chung thích uống rượu vang Madeira mà chính các sĩ quan của chúng ta cũng làm quen ngay với loại rượu đó tại các thuộc địa của Anh ngay từ đầu cuộc chiến tranh nổ ra vào năm 1755 và các sĩ quan đó mang về nước mẹ loại rượu vang Madeira chưa từng được ưa thích trước đó. Khi cuộc

chiến tranh kết thúc, năm 1763 toàn bộ các thứ thuế đánh vào rượu vang, trừ 3 bảng 10 shilling, được phép trả lại khi tái xuất cho các thuộc địa, nhưng trừ rượu vang Pháp mà sự thành kiến dân tộc vẫn còn quá nặng nề nên không khuyến khích mọi sự buôn bán cũng như tiêu dùng. Thời gian giữa sự ban đặc ân này và cuộc nổi loạn ở các thuộc địa của chúng ta ở Bắc Mỹ chắc đã quá ngắn nên không thể tạo ra một sự thay đổi đáng kể về tập quán ở các vùng đó.

Cùng đạo luật đó đã chiếu cố đặc biệt các thuộc địa về mặt miễn giảm thuế đối với các loại rượu vang, trừ rượu vang Pháp, hơn là đối với các vùng khác, nhưng lại chiếu cố ít hơn nhiều trong việc miễn giảm thuế đối với các mặt hàng khác. Khi xuất phần lớn các hàng hóa cho các nước khác, một nửa số tiền trợ cấp cũ được giảm. Nhưng đạo luật này quy định là không giảm một phần nào tiền thuế đó khi xuất sang các thuộc địa Anh bất kỳ các hàng hóa nào của Châu Âu và Đông Ấn, trừ rượu vang, vải trúc bâu trắng và vải muslin (một thứ vải mỏng).

Những số tiền thuế được giảm đối với hàng

xuất khẩu có thể lúc đầu được ban bố để khuyến khích ngành vận tải mà tiền cước chuyên chở thường do người nước ngoài trả bằng tiền và được giả thiết là để chở vàng và bạc vào trong nước. Nhưng mặc dù ngành vận tải chẳng được hưởng sự khuyến khích đặc biệt, và mặc dù lý do thành lập có thể cũng chẳng có cơ sở vững chắc, chính sự thành lập ngành này hình như cũng tỏ ra khá hợp lý. Nhưng việc miễn giảm thuế đối với các hàng xuất khẩu cũng không thể chuyển cho ngành vận tải thương mại này một phần vốn của đất nước lớn hơn là số vốn đã thường được dùng cho nó một cách tự nguyện nếu như không có đánh thuế nhập khẩu. Việc miễn giảm thuế đối với hàng xuất khẩu chỉ nhằm làm cho công việc xuất khẩu đừng bị ngừng trệ vì do bị đánh thuế quá nhiều. Ngành vận tải, mặc dù không đáng được ưu đãi, cũng không thể bị loại trừ mà phải được để tự do hoạt động như các ngành buôn bán khác. Nó là phương kế cần thiết cho số tiền vốn không tìm được việc sử dụng trong nông nghiệp hoặc trong công việc sản xuất chế tạo ở trong nước, trong nội thương hay

trong ngoại thương phục vu cho tiêu dùng.

Số tiền thu của thuế quan không những là không bị giảm sút mà còn có lợi từ việc miễn giảm thuế đối với hàng xuất khẩu nhờ phần thuế được giữ lại. Nếu toàn bộ số tiền thuế bị giữ lại, các hàng hóa nước ngoài mà khi nhập đã phải đóng thuế sẽ rất ít khi được tái xuất, và do đó, cũng ít khi được nhập sau đó vì không có đủ thị trường tiêu thụ. Do đó, số tiền thuế, mà một phần được giữ lại, chắc sẽ chẳng bao giờ được nộp cả.

Những lí do này khá đầy đủ để biện minh cho số tiền thuế được giảm khi xuất khẩu và thường đã biện minh cho sự miễn giảm đó bất kể là giảm thuế cho các sản phẩm của nền nông nghiệp trong nước hoặc cho các hàng hóa nước ngoài khi xuất khẩu. Trong trường hợp này, số tiền thuế tiêu dùng thu được bị giảm sút chút ít và số tiền thuế hải quan bị giảm sút nhiều hơn, nhưng cán cân công nghiệp tự nhiên, sự phân công và phân phối lao động mà luôn luôn bị ảnh hưởng ít hay nhiều bởi việc thu các loại thuế như vậy, sẽ được thiết lập lại tốt hơn bởi các luật

lệ như vậy.

Những lý do này, tuy thế, sẽ chỉ biện minh cho số tiền thuế được giảm khi xuất khẩu hàng xuất ra nước ngoài, chứ không phải đến các vùng mà ở đó các nhà buôn và nhà sản xuất công nghiệp của chúng ta được hưởng độc quyền mua bán. Ví dụ, giảm tiền thuế quan đối với các hàng của Châu Âu xuất sang các thuộc địa của chúng ta ở Bắc Mỹ không phải bao giờ cũng làm tăng số lượng xuất khẩu hàng hóa nhiều hơn số lượng đã vẫn được xuất từ trước khi có sự giảm tiền thuế đó. Vì được độc quyền mua bán ở các thuộc địa đó, các nhà buôn và sản xuất công nghiệp có thể vẫn cứ gửi sang các thuộc địa đó số lượng hàng hóa cần thiết, mặc dù không được giảm thuế. Vì thế, việc giảm thuế xuất khẩu sẽ là một sự thiệt hại cho số tiền thuế gián thu và trực thu, mà không làm thay đổi tình hình thương mại hoặc không làm cho việc buôn bán được mở rộng hơn. Vậy số tiền thuế quan được giảm đối với hàng xuất khẩu như vậy, sẽ được chứng minh là đúng tới mức độ nào, như là một sự khuyến khích thật sự cho

nền công nghiệp của các thuộc địa của chúng ta hoặc việc giảm thuế có lợi như thế nào đối với mẫu quốc; các vấn đề đó sẽ được nói tới dưới đây khi tôi bàn đến các thuộc địa.

Số tiền thuế quan được giảm đối với hàng xuất khẩu vì thế chỉ có ích lợi trong những trường hợp mà hàng hóa được thực sự xuất sang một nước ngoài nào đó và không được bí mật nhập trở lại vào trong nước chúng ta. Tiền thuế quan được giảm đặc biệt đối với việc xuất thuốc lá thường luôn luôn bị lạm dụng theo cách này, và gây nên nhiều sự gian lận làm tổn hại cho nguồn thu của thuế quan và cho lợi ích của những người buôn bán ngay thẳng chân thật, như nhiều người đã được biết.

Chương V
TIỀN THƯỞNG



Các khoản trợ cấp xuất khẩu ở Anh thường được cầu xin và đôi khi được cấp cho sản phẩm của các ngành đặc biệt của nền công nghiệp trong nước. Nhờ có tiền trợ cấp xuất khẩu đó, người ta cho rằng các nhà buôn và sản xuất công nghiệp có khả năng bán hàng với giá rẻ hơn các đối thủ cạnh tranh với họ tại thị trường nước ngoài. Do đó, một số lượng lớn hàng hóa sẽ được mang xuất khẩu và cán cân thương mại sẽ nghiêng hơn về nước chúng ta. Chúng ta không thể tạo cho các nhà sản xuất trong nước chúng ta có độc quyền ở nước ngoài như chúng ta đã làm cho họ tại thị trường trong nước. Chúng ta không thể ép các khách hàng ở nước ngoài phải dùng hàng của các nhà sản xuất ở nước chúng ta như chúng ta đã làm đối với những khách hàng là đồng bào của chúng ta.

Cách làm tốt nhất đã được nghĩ đến là trả tiền thêm để giúp cho họ mua hàng. Chính theo cách làm này mà chế độ buôn bán chủ trương làm giàu cho cả nước và đút tiền vào túi của chúng ta bằng cách dành được một cán cân thương mại nghiêng về đất nước chúng ta.

Các khoản trợ cấp xuất khẩu phải cấp cho các ngành buôn bán mà chúng ta thấy rõ là không thể hoạt động có hiệu quả nếu không có khoản tiền đó. Nhưng tất cả các ngành buôn bán mà người lái buôn có thể bán hàng hóa của mình với một giá có thể mang lại cho ông ta đủ số tiền lời thông thường đối với số tiền vốn bỏ ra, hoàn lại toàn bộ số tiền vốn dùng để sản xuất và mang hàng ra thị trường bán, thì có thể được tiến hành không cần có tiền trợ cấp. Mỗi ngành như vậy rõ ràng là có một vị trí ngang với các ngành khác mà được tiến hành không có tiền trợ cấp, và do đó chẳng cần phải có trợ cấp mới có thể hoạt động được như các ngành khác. Các ngành đó chỉ đòi hỏi phải có một khoản tiền trợ cấp trong trường hợp người buôn bán phải bán hàng với một giá mà tiền thu được không đủ để

hoàn lại số tiền vốn đã bỏ ra cùng với số tiền lời thông thường, hoặc ông ta buộc phải bán hàng với giá thấp hơn giá thành để có thể đưa hàng ra bán ở thị trường. Số tiền trợ cấp được cấp cho ông ta để đền bù sự thua lỗ này và cũng để khuyến khích ông ta nên tiếp tục hoặc có thể bắt đầu một ngành buôn bán mà phần chi phí được giả thiết là lớn hơn phần thu về, mà mỗi quá trình hoạt động lại ngốn một phần số vốn sử dụng, và ngành đó có tính chất là chẳng bao lâu số vốn sẽ chẳng còn nữa, nếu các ngành khác cũng giống như ngành đó.

Cần nhận thấy là các nghề nghiệp tiến hành với sự cấp phát tiền thưởng khuyến khích là những nghề duy nhất có thể được thực hiện giữa hai nước trong bất kỳ một thời gian đáng kể nào, mà trong quá trình hoạt động một trong hai bên sẽ luôn luôn và đều đặn bị lỗ hoặc bán hàng với giá thấp hơn giá thành để đưa ra bán trên thị trường. Nhưng nếu số tiền trợ cấp lại không đủ để bù đắp cho số thiệt hại của nhà buôn do bán hàng với giá hạ hơn giá mà ông ta định để có thể thu được số tiền lời cần thiết, thì

lợi ích cá nhân buộc ông ta phải sử dụng vốn vào một ngành nghề khác mà ở đó ông ta bán được hàng hóa với số tiền lời dự tính.

Vậy tiền trợ cấp chỉ có tác dụng buộc ngành buôn bán đi vào con đường kém về tiền lời hơn so với việc buôn bán tiến hành theo ý muốn của người kinh doanh.

Tác giả khá tài ba và có nhiều kinh nghiệm của những cuốn sách nhỏ bàn về việc buôn bán ngũ cốc đã cho thấy rất rõ ràng rằng kể từ khi áp dụng tiền trợ cấp xuất khẩu đối với ngũ cốc, giá ngũ cốc xuất khẩu với cách định giá vừa phải đã cao hơn giá ngũ cốc nhập dù được định giá rất cao, và số tiền thu được từ giá cao khi xuất đó lớn hơn tổng số tiền trợ cấp xuất khẩu. Tác giả đó cho rằng trên cơ sở những nguyên tác chi phối chế độ buôn bán, đó là một bằng chứng rõ ràng cho thấy việc thúc đẩy việc buôn bán ngũ cốc theo cách này là có lợi cho đất nước; giá trị xuất khẩu vượt quá giá trị nhập khẩu bằng một số tiền lớn hơn toàn bộ số tiền chi phí mà nhà nước đã bỏ ra để thúc đẩy việc xuất khẩu. Tác giả đó không xem xét tới khía cạnh là số tiền trợ

cấp xuất khẩu chỉ là một phần nhỏ nhất của số chi phí mà việc xuất khẩu ngũ cốc đã thực sự gây nên cho xã hội. Cần phải tính đến số tiền vốn mà người nông dân phải sử dụng để trồng trọt và làm ra thóc lúa. Trừ khi giá ngũ cốc khi bán ở các thị trường nước ngoài có thể hoàn lại không những số tiền trợ cấp xuất khẩu mà còn cả số tiền vốn bỏ ra để trồng trọt cùng với số tiền lời thông thường của tiền vốn, xã hội bị thua thiệt bởi sự chênh lệch đó hoặc bởi sự giảm sút tương đương của tổng số vốn quốc gia. Nhưng lý do khiến người ta nghĩ là cần thiết phải trợ cấp xuất khẩu là giá cả chưa đủ sức làm việc này.

Mọi người nói rằng giá ngũ gốc trung bình đã giảm xuống đáng kể từ khi áp dụng tiền khuyến khích. Như tôi đã trình bày ở trên, giá ngũ cốc trung bình đã bắt đầu giảm sút vào cuối thế kỷ trước và đã tiếp tục như vậy trong 64 năm đầu của thế kỷ này. Nhưng sự kiện này, hãy giả thiết là một sự thật như tôi đã tin là như vậy, chắc là đã xảy ra bất kể có sự trợ cấp và có thể là đã không xảy ra do có khoản trợ cấp đó. Giá ngũ cốc đã hạ ngay cả ở Pháp cũng như ở Anh mặc dù ở

Pháp người ta không những không trợ cấp xuất khẩu mà cho đến năm 1764, xuất khẩu ngũ cốc còn bị đặt dưới sự nghiêm cấm ngặt nghèo. Sự giảm xuống dần dần về giá ngũ cốc trung bình như vậy chẳng phải do có luật về tiền khuyến khích mà cũng chẳng vì không có luật đó mà chính là do việc tăng một cách dần dần ít người nhận thấy của giá thực của bạc mà trong quyển đầu tôi đã cố gắng trình bày là đã xảy ra tại thị trường chung Châu Âu trong thế kỷ này. Cho nên, không thể nói là tiền trợ cấp hay tiền thưởng khuyến khích đã là nguyên nhân dẫn đến việc giảm sút giá thóc lúa.

Trong những năm thóc lúc được mùa, người ta nhận xét là tiền thưởng khuyến khích đó tất nhiên phải nâng giá ngũ cốc tại thị trường trong nước lên trên mức mà lẽ ra nó đương nhiên phải tụt xuống. Đó chính là mục đích đã được công khai thừa nhận của thể chế đó. Trong những năm mất mùa thóc lúc khan hiếm, mặc dù tiền thưởng luôn luôn bị ngừng lại không thực hiện, tuy nhiên việc xuất khẩu nhiều trong những năm được mùa thường luôn luôn cản trở ít

nhiều việc thừa thãi của năm này làm giảm sự khan hiếm của năm khác. Kể cả trong những năm thóc lúc thừa thãi và trong những năm thóc lúa khan hiếm, tiền thưởng khuyến khích tất yếu phải làm cho giá thóc lúa tính bằng tiền trong một chừng mực nào cao hơn ở thị trường trong nước so với khi không có tiền thưởng.

Nhiều người nghĩ rằng tiền thưởng khuyến khích sẽ phải thúc đẩy việc trồng trọt để tăng sản lượng thóc lúa theo hai cách khác nhau, trước hết là mở rộng thị trường nước ngoài đối với thóc lúa của nông dân, và điều đó làm tăng nhu cầu mua thóc lúa dẫn đến việc nông dân phải thúc đẩy sản xuất loại hàng hóa đó, và thứ hai là phải bảo đảm cho nông dân có thể bán với giá cao hơn để khuyến khích việc trồng trọt. Họ nghĩ rằng sự khuyến khích kép này trong một thời kỳ kéo dài nhiều năm phải đưa đến việc gia tăng sản xuất ngũ cốc để có thể hạ giá nó trên thị trường trong nước nhiều hơn là tiền thưởng khuyến khích có thể nâng giá lên trong tình trạng hiện nay mà sự cày cấy có thể vẫn không thay đổi.

Tôi cho rằng bất kỳ sự mở rộng thị trường xuất khẩu nào do có tiền trợ cấp của nhà nước đều ảnh hưởng đến thị trường trong nước, vì mỗi giá lúa mà đem xuất khẩu do có tiền thưởng khuyến khích, và chắc đã không đem xuất khẩu nếu không có tiền trợ cấp đó, sẽ nằm lại trong nước phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng và làm cho mặt hàng này hạ giá hơn. Người ta đã có nhận xét rằng tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu ngũ cốc cũng như các khoản trợ cấp xuất khẩu đối với các mặt hàng khác đặt lên vai dân chúng hai loại thuế: một là thuế đánh vào họ để buộc họ phải có sự đóng góp vào số tiền thưởng khuyến khích, và thứ hai là thuế xuất phát từ giá hàng hóa tăng cao tại thị trường trong nước mà nhân dân là những khách hàng tiêu dùng thóc lúa cho nên họ phải chịu thêm thuế đó. Loại thuế thứ hai mà nhân dân phải gánh chịu là nặng hơn nhiều so với loại thuế thứ nhất. Chúng ta hãy giả định đem so sánh năm này với năm khác, tiền thưởng khuyến khích là 5 shilling cho việc xuất khẩu một góc tạ Anh lúa mì sẽ nâng giá của mặt hàng này tại thị trường

trong nước chỉ lên có 6 penny một giá Anh hoặc 4 shilling một góc tạ Anh, tất nhiên là cao hơn so với khi không có tiền thưởng. Chỉ tính theo giả thiết rất phải chăng này, đa số dân chúng ngoài việc đóng thuế để góp cho tiền thưởng khuyến khích là 5 shilling mỗi góc tạ Anh lúa mì để xuất khẩu, còn phải đóng góp thêm 4 shilling cho mỗi góc tạ Anh lúa mì nữa vì họ là những người tiêu thụ loại lương thực này. Nhưng cũng theo vị tác giả các cuốn sách bàn về việc buôn bán ngũ cốc, tỷ lệ trung bình của số ngũ cốc xuất khẩu so với lượng ngũ cốc được tiêu dùng trong nước chỉ là một trên ba mươi mốt (1/31). Vì vậy, dân chúng khi đóng 5 shilling cho thứ thuế đầu, họ phải đóng tới 6 bảng 4 shilling cho thứ thuế thứ hai. Một sự đóng góp về thuế nặng nề như vậy đối với một thứ hàng hóa lương thực cần thiết cho đời sống của mọi người tất nhiên sẽ làm giảm mức sinh sống của người lao động nghèo, hoặc họ phải được tăng tiền lương tỷ lệ với mức tăng về giá sinh hoạt của họ. Nếu cơ chế này hoạt động theo cách thứ nhất, thì nó làm giảm khả năng của nhân dân lao động nuôi dạy

con cái và có chiều hướng hạn chế dân số trong nước. Nếu nó hoạt động theo cách thứ hai, nó phải làm giảm khả năng của các người chủ thuê mướn nhân công và có chiều hướng hạn chế ngành nghề phát triển. Việc xuất khẩu quá nhiều ngũ cốc vì thế càng mở rộng thị trường nước ngoài thì lại càng làm giảm thị trường và mức tiêu dùng trong nước, hạn chế việc phát triển dân số và các ngành nghề sản xuất trong nước; xu hướng cuối cùng của nó là làm cho thị trường trong nước bị thu hẹp lại và kém phát triển, vì thế về lâu dài sẽ làm giảm, hơn là làm tăng, thị trường và mức tiêu dùng trong nước về ngũ cốc.

Tuy nhiên mọi người nghĩ rằng tăng giá nông sản hàng hóa sẽ làm lợi cho người nông dân và tất nhiên, khuyến khích phát triển sản xuất.

Tôi cho rằng có thể sẽ là như vậy nếu tiền thưởng khuyến khích có tác dụng làm tăng giá thực của ngũ cốc hoặc cho phép người nông dân cùng với số lượng ngũ cốc tương đương có thể thuê mướn được một số lớn hơn nhân công cùng

một cách như là những người lao động đang được thuê mướn trong các vùng lân cận. Nhưng rõ ràng là không có tiền thưởng khuyến khích cũng như bất kỳ một thể chế nào khác có thể có được tác dụng như vậy. Không phải là giá thực tế mà là giá danh nghĩa có thể bị tác động ở bất kỳ mức nào bởi tiền thưởng khuyến khích. Mặc dù tiền thuế mà thế chế đánh vào đại bộ phận nhân dân có thể rất nặng nề đối với những người phải đóng, nó lại có lợi rất ít cho những ai được hưởng kết quả mang lại.

Tác động thực sự của tiền thưởng khuyến khích không nâng được giá trị thực tế của ngũ cốc lên nhiều bằng làm giảm sút giá trị thực tế của bạc hoặc là làm cho một số lượng tương đương của bạc chỉ đổi lấy được một số lượng ít hơn không chỉ là ngũ cốc mà cả những hàng hóa nội địa khác nữa, vì giá tiền của ngũ cốc làm nhiệm vụ điều chỉnh giá mọi thứ hàng khác trong nước.

Giá ngũ cốc điều chỉnh giá tiền công lao động mà tiền công này phải đủ để người lao động có thể mua được một số lượng lương thực cần thiết

để nuôi sống anh ta và gia đình ở các mức độ khác nhau: hoặc rộng rãi, hoặc vừa phải, hoặc ít ỏi, tùy theo hoàn cảnh xã hội hoặc đang tiến lên, hoặc đang dẫm chân tại chỗ, hoặc suy thoái mà người chủ bị buộc phải nuôi sống họ như vậy.

Giá ngũ cốc điều chỉnh giá tất cả các sản phẩm của đất đai mà, theo từng giai đoạn phát triển, luôn luôn giữ một tỷ lệ nào đó so với giá ngũ cốc, mặc dù tỷ lệ đó thay đổi tùy theo các thời kỳ khác nhau. Ví dụ, nó điều chỉnh giá tiền cỏ khô cho súc vật ăn, thịt lợn và thịt bò, và tiền chăn nuôi ngựa, xe cộ dùng cho việc chuyên chở, hoặc phần lớn các mặt hàng thương nghiệp trong nước.

Do nó điều chỉnh giá tiền của các loại sản phẩm thô thu hoạch từ đất, giá ngũ cốc cũng điều chỉnh cả nguyên vật liệu dùng trong việc sản xuất, chế tạo. Do nó điều chỉnh giá tiền công lao động, nó cũng điều chỉnh cả tiền lương trong công nghiệp. Vì vậy, nó điều chỉnh cả nông nghiệp lẫn công nghiệp. Giá tiền công lao động và giá tiền mọi sản phẩm của đất đai và lao động phải chịu sự chi phối của giá ngũ cốc và

tất nhiên tăng lên hay hạ xuống theo tỷ lệ với giá danh nghĩa của ngũ cốc.

Mặc dù do có sự áp dụng tiền thưởng khuyến khích, người nông dân có thể bán được thóc lúa với giá 4 shilling một giá mà đáng lẽ ra nếu không có tiền thưởng khuyến khích thì anh ta chỉ bán được có 3 shilling 6 penny mà thôi, và trả cho chủ đất một số tiền thuê tỷ lệ với sự tăng này của giá tiền sản phẩm thô mà anh ta trồng trọt và thu hoạch được. Nhưng nếu với giá tiền thóc lúa bán tăng lên hơn trước, 4 shilling mà anh ta thu được từ việc bán một giá lúa cũng chỉ mua được một số hàng hóa nội địa trị giá tương đương với 3 shilling 6 penny như trước kia, thì cả người nông dân lẫn người chủ đất cũng chẳng thấy tình hình sinh hoạt của mình hơn lên chút nào qua việc thay đổi giá tiền này. Người nông dân không thể trồng trọt được nhiều hơn trước; người chủ đất cũng không thấy mình sống khá hơn. Việc tăng giá ngũ cốc có thể mang lại cho họ một chút lợi nếu mua hàng ngoại; nhưng họ chẳng có lợi gì khi mua hàng trong nước. Hầu hết toàn bộ số tiền chi tiêu của người nông dân

và phần lớn chi tiêu của người chủ đất là mua các mặt hàng sản xuất trong nước.

Việc suy giảm về giá trị bạc đó là hậu quả của các mỏ có trữ lượng lớn đang được khai thác ở phần lớn thế giới thương mại, và việc đó xảy ra đồng đều như nhau ở mọi nước thì chẳng làm cho ai thực sự giày có hơn nhưng cũng chẳng làm cho họ nghèo đi. Một bộ đồ bát đĩa bằng bạc thực ra rẻ hơn trước, còn mọi thứ hàng khác đều vẫn giữ nguyên giá trị thật như trước kia.

Nhưng nếu sự suy giảm giá trị bạc lại do kết quả của một tình hình đặc biệt hay thể chế chính trị của một nước riêng biệt nào đó và chỉ xảy ra ở nước đó mà thôi, thì nó trở thành một vấn đề gây hậu quả rất lớn và làm cho dân chúng nước đó chẳng những không giàu lên mà còn thực sự nghèo hơn trước. Việc giá hàng hóa các loại tính bằng tiền tăng lên, nếu chỉ xảy ra đối với nước đó, làm cho các ngành công nghiệp ở nước đó hoạt động kém hiệu quả và cho phép nước ngoài, bằng cách cung cấp hầu hết các loại hàng hóa mà chỉ lấy một số lượng bạc ít hơn là các người thợ của nước này có khả năng làm ra,

bán rẻ hơn không những ở thị trường nước ngoài mà ngay cả ở thị trường trong nước.

Đây là tình hình đặc trưng của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là chủ những mỏ lớn và là nước phân phối vàng bạc cho tất cả các nước ở Châu Âu. Các kim loại quý đó chắc đã bán ở Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha với giá rẻ hơn là ở bất kỳ nước nào khác ở Châu Âu. Tuy nhiên, sự chênh lệch giá sẽ không thể nhiều hơn số tiền chi phí chuyên chở và bảo hiểm. Do có giá trị lớn nhưng dung tích nhỏ, cho nên các kim loại đó cũng không mất tiền chuyên chở nhiều và tiền bảo hiểm cũng chỉ bằng tiền bảo hiểm các loại hàng hóa khác có giá trị tương đương mà thôi. Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha có thể chỉ bị thiệt hại rất ít về tình hình đặc biệt này của họ nếu như hai nước này không làm trầm trọng thêm những điều bất lợi cho mình bằng những thể chế chính trị.

Tây Ban Nha đánh thuế nặng và Bồ Đào Nha nghiêm cấm việc xuất khẩu vàng và bạc, bắt việc xuất khẩu đó phải chịu các chi phí của hàng lậu và còn làm tăng giá trị các kim loại đó

ở các nước khác lên cao hơn giá ở tại trong nước, vì phải cộng thêm vào giá các chi phí đó. Khi người ta ngăn chặn một dòng nước chảy cho đến khi nước lên ngang tới mặt đập thì tất nhiên nước phải tràn qua mặt đập như thể không có đập vậy. Việc cấm xuất vàng và bạc cũng không thể giữ lại ở trong nước một số lượng nhiều hơn là nước đó có thể sử dụng, tức là không vượt quá tổng giá trị sản phẩm đất đai và lao động của nước đó để cho phép sử dụng số lượng vàng và bạc dưới hình thức tiền kim loại, các bát đĩa bằng vàng bạc, mạ vàng và đánh các đồ trang sức và trang trí bằng vàng và bạc. Khi mà số lượng này đạt tới mức đầy đủ thì cái đập ngăn bị nước đầy lên đến ngang mặt và dòng nước chảy tới sau đó tất nhiên phải tràn qua mặt đập. Số lượng xuất khẩu vàng bạc hàng năm từ Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha vì thế, theo ý kiến chung và bất chấp mọi sự hạn chế, là gần như tương đương với lượng nhập khẩu hàng năm. Tuy nhiên, cũng giống như nước ở đằng sau mặt đập phải sâu hơn là trước mặt đập, số lượng vàng bạc mà các hạn chế này giữ lại ở Tây Ban

Nha và Bồ Đào Nha tất phải, tùy theo số sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động, lớn hơn số lượng thấy ở các nước khác. Mặt đập càng cao và càng vững chắc, thì mức chênh lệch về độ sâu của nước ở sau và trước mặt đập càng lớn. Thuế được đánh càng cao, các khoản tiền phạt để ngăn chặn xuất khẩu càng lớn, các lực lượng công an có nhiệm vụ thi hành pháp luật càng cảnh giác và nghiêm khắc hơn, thì chênh lệch về tỷ lệ vàng bạc so với số sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha cũng như so với số sản phẩm hàng năm ở các nước khác tất phải lớn hơn. Mức chênh lệch đó là rất đáng kể, và người ta luôn thấy ở các nước đó rất nhiều bát đĩa bằng kim loại quý ở những nhà mà ở đó không có đồ vật gì khác để xứng đáng với sự nguy nga, lộng lẫy đó như thường thấy ở các nước khác. Vàng bạc rẻ mạt và trái lại các hàng hóa lại rất đắt vì đó là hậu quả của sự dư thừa kim loại quý đã làm cho cả nông dân và người sản xuất hàng hóa ở cả Tây Ban Nha lẫn Bồ Đào Nha hết sức chán nản, do đó đã tạo điều kiện cho người nước ngoài đến cung

cấp cho nhân dân hai nước này những loại hàng thô và hầu hết các sản phẩm chế tạo mà chỉ lấy một số lượng vàng bạc ít hơn so với số lượng mà những người trong hai nước này có thể làm ra. Thuế và mọi sự ngăn cấm lại hoạt động theo hai cách khác nhau. Chúng không những làm giảm rất nhiều giá trị của vàng bạc ở Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha và còn bằng cách giữ lại không cho xuất sang các nước khác một số lượng kim loại quý đó, cho nên đã làm cho giá trị vàng bạc ở các nước khác tăng giá hơn trước mà đáng lẽ ra không thể tăng hơn được mức đã được định sẵn, điều này đã đem lại cho các nước đó một mối lợi gấp đôi trong quan hệ buôn bán với Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Nếu ta mở cửa đập, tất nhiên mức nước ở trên mặt đập sẽ phải hạ xuống nhiều và chẳng bao lâu mức nước ở phía trên và phía dưới đập sẽ bằng nhau. Bỏ việc đánh thuế và mọi sự cấm đoán, và vì thế, số lượng vàng bạc ở Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha sẽ bị giảm đáng kể và làm tăng trong một chừng mực nhất định số lượng vàng bạc tại các nước khác, tất nhiên giá trị các kim loại đó và tỷ trọng của nó so với sản

lượng hàng năm của đất đai và lao động sẽ tiến tới mức ngang nhau hoặc ít nhất cũng phải gần bằng nhau. Sự thiệt hại mà Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha có thể đã phải chịu qua việc xuất khẩu vàng bạc như thế chỉ là một vấn đề danh nghĩa và tưởng tượng mà thôi. Giá trị danh nghĩa của các hàng hóa của họ và sản lượng hàng năm của đất đai và lao động của họ tất sẽ phải giảm xuống và được thể hiện bằng một lượng vàng bạc ít hơn trước, nhưng giá trị thực tế vẫn như trước và đủ để thuê mướn và trả công cho một số lượng lao động tương đương. Do giá trị danh nghĩa của hàng hóa của họ sẽ bị giảm xuống, giá trị của số lượng vàng bạc còn lại ở trong nước tất sẽ phải tăng và do đó, một số lượng nhỏ hơn của kim loại quý đó sẽ đủ để đáp ứng mọi yêu cầu của thương mại và lưu thông chẳng khác gì số lượng vàng bạc lớn hơn đã phải dùng trước kia. Số vàng bạc chuyển ra nước ngoài không phải là chẳng mang lại gì cho đất nước, nó sẽ được chuyển thành một giá trị tương đương các loại hàng hóa. Các loại hàng hóa cũng không chỉ là những đồ tiêu dùng xa xỉ phục vụ cho những kẻ

ăn không ngồi rồi chẳng làm ra của cải vật chất gì. Vì số của cải và thu nhập thực sự của những người ăn không ngồi rồi không thể tăng lên do sự xuất khẩu vàng bạc, cho nên các người đó cũng không thể tăng mức tiêu dùng của họ. Chắc chắn là các loại hàng hóa đó, có thể là phần lớn hoặc ít nhất là một phần nào đó, bao gồm các vật liệu, dụng cụ, lương thực thực phẩm dùng cho những người lao động để họ có thể tái sản xuất ra các của cải vật chất có ngang giá trị với số lượng hàng hóa và thực phẩm mà họ đã tiêu dùng và còn có lãi. Nhiều nguyên vật liệu của xã hội nằm chết trong kho nay đã được mang ra sử dụng và làm sống lại một số lớn ngành công nghiệp mà trước đó không được sử dụng đến. Sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động của họ nay được tăng lên một chút và chắc hẳn trong một vài năm sau sẽ tăng lên rất nhiều. Các ngành công nghiệp của họ đang được giải thoát khỏi một trong những gánh nặng ngột ngạt mà chúng đang phải chịu đựng hiện nay.

Việc xuất khẩu ngũ cốc tất cũng phải diễn

biến theo đúng cách thức như chính sách phi lý mà Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha đã áp dụng. Bất kể canh tác thực sự ra sao thì chính sách đó đã làm cho ngũ cốc bán với giá đắt hơn tại thị trường trong nước mà đáng lẽ ra giá cả đã không đáng phải như thế, và ở nước ngoài giá ngũ cốc có phần nào rẻ hơn. Vì giá tiền trung bình của ngũ cốc điều chỉnh ít hay nhiều giá các loại hàng hóa khác, cho nên nó làm hạ giá bạc xuống khá nhiều ở nơi này và có chiều làm tăng giá bạc chút ít ở nơi khác. Vì thế, người ngoại quốc, đặc biệt là người Hà Lan, không những được ăn ngũ cốc của chúng ra với giá rẻ hơn mà đáng lẽ ra họ không được hưởng như vậy ở nước họ, hơn nữa người Hà Lan còn được ăn ngũ cốc với giá rẻ hơn so với nhân dân nước chúng ta cũng trong cùng những hoàn cảnh tương tự. Việc hạ giá bạc như trên cản trở các thợ thủ công của chính chúng ta không được cung cấp hàng để đổi lấy số lượng bạc ít hơn. Như thế các đồ vật chế tạo của chúng ta bị bán khá đắt trên tất cả các thị trường và các đồ vật chế tạo của người Hà Lan lại được phép bán rẻ hơn, và do đó, tạo cho nền sản xuất

của người Hà Lan có lợi thế gấp đôi so với chúng ta.

Số tiền thưởng thêm ở tại thị trường trong nước không nhiều theo giá thực tế như là theo giá danh nghĩa của ngũ cốc vì nó làm tăng thêm không phải là số lượng lao động mà một số lượng ngũ cốc nào đó có thể duy trì và sử dụng, mà chỉ là số lượng bạc được trao đổi mà thôi, do đó việc này làm nản lòng những người sản xuất, nó chẳng giúp gì nhiều cho các nông dân hoặc các nhà quý phái ở nông thôn. Thật vậy, số tiền thưởng khuyến khích cũng mang lại thêm một ít tiền cho cả nông dân lẫn các nhà quý phái ở nông thôn, và có lẽ cũng có một phần nào khó thuyết phục phần lớn trong số họ rằng số tiền đó chẳng mang lại lợi lộc gì lớn cho họ. Nhưng nếu số tiền đó mất giá và không đủ thuê một số lượng lao động, mua một số lượng lương thực – thực phẩm và các thứ hàng hóa trong nội địa vì giá ngày càng tăng hơn trước, điều lợi mà chúng ta thấy ở trên đây chỉ là một hiện thực trên danh nghĩa và là do óc tưởng tượng nghĩ ra như vậy.

Có lẽ chỉ có một loại người trong cộng đồng mà số tiền thưởng khuyến khích đó có thể được coi là có lợi thật sự. Đó là những người buôn bán ngũ cốc, và các nhà xuất nhập khẩu ngũ cốc.

Trong những năm thóc lúa dồi dào, số tiền thưởng tất yếu sẽ khuyến khích xuất khẩu nhiều hơn là thông thường, và do ngăn cản sự dồi dào của năm này làm giảm sự thiếu hiếm của năm khác, cho nên trong những năm khan hiếm phải nhập khẩu ngũ cốc nhiều hơn thông thường.

Việc đó làm tăng hoạt động kinh doanh của người buôn bán ngũ cốc. Trong những năm khan hiếm thóc lúa các người đó được phép nhập một số lượng lớn ngũ cốc nhưng lại bán với giá cao hơn, cho nên có số lợi nhuận nhiều hơn thông thường, nếu như sự dồi dào của năm này không bị ngăn cản ít nhiều để làm bớt sự thiếu, hiếm ngũ cốc của năm khác. Chính trong loại người buôn bán ngũ cốc này mà tôi nhận thấy có sự nhiệt tình để tiếp tục hoặc phục hồi số tiền trợ cấp xuất khẩu.

Các nhà quý phải ở nông thôn khi họ áp đặt tiền thuế cao đối với việc nhập khẩu ngũ cốc từ

nước ngoài, và do đó, trong các thời kỳ thóc lúa có ở mức trung bình, việc áp đặt tiền thuế cao cũng chẳng khác gì ngăn cấm không cho nhập, và khi họ thiết lập tiền thưởng khuyến khích, hình như họ đã bắt chước cách làm của các nhà sản xuất, chế tạo.

Bằng thể chế này, họ tự dành cho mình độc quyền về thị trường trong nước, và bằng một thể chế khác, họ lại ngăn cản không cho thị trường đó có quá nhiều hàng hóa của chính họ. Bằng cách sử dụng cả hai loại thể chế họ cố gắng nâng giá trị thực tế của hàng hóa cũng chẳng khác gì các nhà sản xuất chế tạo đã làm cũng bằng các thể chế tương tự, khi họ nâng giá trị thực tế của nhiều loại sản phẩm chế tạo trong nước. Có lẽ họ chẳng quan tâm đến sự khác nhau chủ yếu mà thiên nhiên đã tạo nên giữa ngũ cốc và các loại hàng hóa khác. Khi thông qua sự độc quyền trên thị trường trong nước, người ta đã buộc các nhà sản xuất len dạ và vải lanh bán các hàng hóa của họ với giá rẻ hơn là họ có thể mua được với giá đó, thì người ta đã tăng không những giá danh nghĩa mà cả giá thực tế của hàng hóa. Người ta

làm cho các hàng hóa đó có giá trị ngang với một lượng lao động và lương thực lớn hơn, do đó người ta không những tăng lợi nhuận danh nghĩa mà cả lợi nhuận thực tế nữa, tăng của cải và thu nhập thực tế của các nhà sản xuất, chế tạo và tạo cho các người đó một cuộc sống giàu có, sung túc hơn hoặc giúp cho họ thuê được một số lượng lao động nhiều hơn để dùng cho công việc sản xuất các loại hàng hóa đó. Người ta thực sự khuyến khích các nhà sản xuất, chế tạo đó và hướng họ vào nhiều ngành công nghiệp đang có sẵn ở trong nước hơn là do họ tự ý lựa chọn để làm thêm. Nhưng khi sử dụng các thể chế tương tự người ta chỉ tăng giá danh nghĩa hay giá tính bằng tiền của ngũ cốc, mà không tăng giá trị thực tế của nó. Người ta không tăng thêm của cải thực tế, thu nhập thực tế cho người nông dân hoặc nhà quý phải ở nông thôn. Người ta không khuyến khích sự tăng trưởng của ngũ cốc vì người ta đã chẳng khuyến khích gì người nông dân hoặc nhà quý phái ở nông thôn thuê thêm nhân công để trồng thêm ngũ cốc. Bản chất của sự việc đã mang lại cho

ngũ cốc một giá trị thực tế không thể bị thay đổi bởi giá tính bằng tiền. Không có khoản tiền khuyến khích xuất khẩu nào cũng như không có sự độc quyền nào đối với thị trường trong nước có thể làm tăng giá trị đó. Sự cạnh tranh tự do nhất cũng không thể làm cho giá trị đó bị hạ thấp. Trên toàn thế giới nói chung, giá trị đó ngang với số lượng lao động mà nó có thể sử dụng, và ở mọi nơi riêng biệt nào đó giá trị đó cũng vẫn ngang với số lượng lao động mà nó có thể sử dụng một cách hào phóng, vừa đủ hoặc khan hiếm như thường được sử dụng ở nơi đó. Hàng len hoặc vải lanh không phải là các mặt hàng điều tiết giá mà giá trị thực tế của các loại hàng hóa khác được đem ra để so sánh. Ngũ cốc là mặt hàng điều tiết. Giá trị thực tế của mỗi loại hàng hóa khác cuối cùng được đánh giá và quyết định bởi giá tiền trung bình của nó so với giá tiền trung bình của ngũ cốc. Giá trị thực tế của ngũ cốc không thay đổi theo những biến động về giá tiền trung bình của nó, mà những biến động này thỉnh thoảng xảy ra từ thế kỷ này qua thế kỷ khác. Chính giá trị thực tế của bạc

mới thay đổi theo những biến động về giá tiền của ngũ cốc.

Các khoản tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu bất kỳ thứ hàng hóa nào sản xuất ở trong nước cũng tùy thuộc trước hết vào sự phản đối các loại mưu ma chước quỷ mà giới buôn bán sử dụng; sự phản đối đó buộc một bộ phận công nghiệp nào đó ở trong nước chuyển sang một ngành ít có lợi hơn là cứ để nó tự phát triển theo con đường riêng của nó, và sau đó là sự phản đối đó buộc một bộ phận công nghiệp chuyển sang một ngành thực sự bất lợi mà ở đó việc buôn bán sẽ bị thua thiệt nếu không có tiền thưởng khuyến khích hỗ trợ. Tiền thưởng khuyến khích đối với xuất khẩu ngũ cốc hơn nữa còn bị phản đối do nó không có cách nào thúc đẩy việc gia tăng loại hàng hóa đặc biệt này mà nó muốn khuyến khích sản xuất. Khi các nhà quý phái nông thôn muốn thiết lập tiền thưởng khuyến khích, họ đã yêu cầu thực hiện việc đó vì muốn bắt chước theo cách làm của các nhà buôn và các nhà công nghệ; nhưng họ đòi hỏi việc đó mà chẳng hiểu rõ những lợi ích của họ như những

nhà buôn và nhà công nghiệp khi những người này đề xuất việc cấp tiền thưởng khuyến khích. Họ đã làm cho các khoản thu của nhà nước phải chi các món tiền rất lớn và bắt dân chúng phải chịu thuế má nặng nề nhưng họ lại chẳng làm tăng chút nào giá trị thực tế của loại hàng hóa của chính họ, và bằng cách giảm một phần nào giá trị thực tế của bạc, họ đã không khuyến khích trong một chừng mực nào đó nền công nghiệp ở trong nước, và đáng lẽ ra phải thúc đẩy cho tiến lên, họ lại làm cho đất đai ít nhiều bị chậm được cải thiện vì việc này tất yếu phải tùy thuộc vào nền công nghiệp của đất nước.

Để khuyến khích việc sản xuất một thứ hàng hóa nào đó, tiền thưởng khuyến khích sản xuất sẽ có một tác dụng trực tiếp hơn là khuyến khích xuất khẩu. Ngoài ra, dân chúng chỉ phải chịu một thứ thuế mà họ phải đóng để trả cho số tiền thưởng khuyến khích. Thay vì làm tăng thêm, nó lại có xu hướng làm giảm giá hàng hóa tại thị trường trong nước. Do đó, thay vì phải áp đặt một thứ thuế thứ hai lên quần chúng nhân dân, ít nhất nó có thể trả lại một phần nào đó số

tiền thuế mà dân chúng đã phải đóng trước đó. Nhưng thật ra, người ta rất hiếm thấy tiền thưởng khuyến khích đối với sản xuất được áp dụng. Những định kiến sẵn có trong giới buôn bán đã làm cho chúng ta tin rằng mọi của cải quốc gia đều trước hết do xuất khẩu mang lại hơn là do sản xuất ở trong nước. Do đó xuất khẩu được coi trọng hơn vì dường như nó là biện pháp trực tiếp mang lại tiền của cho đất nước. Tiền thưởng khuyến khích đối với sản xuất, như người ta thường nói về việc này, thường dễ bị gian lận hơn là tiền thưởng đối với xuất khẩu. Việc đó đúng đến mức nào thì thật ra tôi cũng không rõ. Nhưng tiền thưởng khuyến khích đối với xuất khẩu bị lợi dụng vào các mục đích gian lận thì được nhiều người biết đến. Nhưng các nhà buôn và các nhà sản xuất công nghiệp thì chẳng thích thú gì khi thấy hàng hóa của mình xếp đầy ắp trong các kho, một điều mà họ cho rằng nguyên nhân là do tiền thưởng khuyến khích đối với sản xuất gây ra. Để tránh tình trạng quá dư thừa hàng hóa, họ cần phải áp dụng tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu để

giúp cho họ bán nhanh các hàng hóa ra nước ngoài, và hơn nữa, còn giữ cho phần hàng hóa còn lại tại thị trường trong nước được bán với giá cao hơn. Đây chính một phương kế mà họ thích nhất. Tôi cũng được biết một số nhà kinh doanh đã thỏa thuận ngầm với nhau để cấp tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu bằng tiền của chính họ đối với một số hàng hóa nào đó mà họ đang buôn bán. Đây là một mưu chước rất thành đạt và đã tăng giá các hàng hóa của họ lên gấp đôi tại thị trường trong nước bất kể số sản phẩm đã tăng lên đáng kể về mặt số lượng. Tác động của tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu đối với ngũ cốc chắc là đã hoàn toàn khác hẳn một cách kỳ lạ nếu như nó đã làm hạ giá tiền của thứ hàng hóa này.

Trong một vài trường hợp đặc biệt người ta cũng đã cấp tiền thưởng khuyến khích đối với sản xuất. Điều này được thể hiện qua tiền thưởng tính theo trọng tài của tàu, thuyền đánh bắt cá trích trắng và cá voi.

Tiền thưởng theo kiểu này đã làm cho giá các loại sản phẩm nói trên rẻ hơn tại thị trường

trong nước. Về các mặt khác, phải thừa nhận rằng ảnh hưởng của nó cũng chẳng khác gì tiền thưởng đối với xuất khẩu. Bằng tiền thưởng nói trên, một phần vốn được sử dụng để mang hàng hóa ra thị trường mà giá bán ra không đủ để bù lại số tiền vốn cộng với tiền lãi thông thường của số vốn bỏ ra.

Nhưng mặc dù tiền thưởng khuyến khích tính theo trọng tải các tàu thuyền đánh bắt cá đã không đóng góp gì vào sự giàu có của đất nước, người ta có thể cho rằng nó đã giúp vào việc bảo vệ đất nước bằng cách làm tăng thêm số thủy thủ và tàu thuyền đánh cá. Có thể nói rằng cách cấp tiền thưởng khuyến khích này còn ít tốn kém hơn nhiều so với việc duy trì một đội tàu thuyền lớn thường trực, nếu như tôi có thể dùng cách diễn tả như vậy, chẳng khác gì duy trì một đội quân thường trực.

Bất chấp các lý lẽ thuận lợi này, những suy nghĩ dưới đây làm cho tôi tin rằng khi cấp một trong các khoản tiền thưởng này cơ quan lập pháp đã phải chịu một sức ép rất lớn.

Thứ nhất, số tiền thưởng khuyến khích đối

với việc đánh bắt cá trích hình như quá lớn.

Ngay từ đầu thời kỳ đánh cá mùa đông năm 1771 cho tới thời kỳ đánh cá mùa đông năm 1781 số tiền thưởng khuyến khích đối với việc đánh bắt cá trích là 30 shilling một tấn. Trong 11 năm này, người ta đã đánh bắt được 378.347 thùng cá trích ở xứ Scotland. Số cá trích đánh bắt đã được xử lý ngay trên biển để có thể để lâu được gọi là cá ướp muối. Để chuyển số cá ướp muối này thành cá có thể bán được cần phải sắp xếp và đóng thành thùng và cho thêm một số lượng muối nữa vào từng thùng cá, và trong trường hợp này, người ta tính là cứ 3 thùng cá ướp chỉ đóng thành 2 thùng cá đem bán. Số cá đem bán chỉ đạt được 252.231 thùng trong 11 năm. Trong 11 năm này, số tiền thưởng khuyến khích tính theo tấn trọng lượng lên tới 155.463 bảng 11 shilling hoặc 8 shilling 2 ¼ penny mỗi thùng cá ướp và 12 shilling 3 ¾ penny mỗi thùng cá đem bán.

Muối dùng để ướp cá trích đôi khi là muối của xứ Scotland và đôi khi là muối ngoại nhập, cả hai loại muối này được bán với giá không bị

đánh thuế hàng hóa cho những người ướp cá. Thuế hàng hóa đối với muối của xứ Scotland hiện nay là 1 shilling 6 penny và muối ngoại là 10 shilling một giá (khoảng 36 lít). Một thùng cá trích dùng hết khoảng 1 ¼ giá muối ngoại. Dùng muối của Scotland thì mất khoảng 2 giá. Nếu cá trích được đem xuất khẩu, thuế này không phải đóng một phần nào cả, nếu đem bán tiêu dùng trong nước, bất kể cá trích được ướp bằng muối Scotland hoặc muối ngoại nhập, mỗi thùng cá chỉ phải trả 1 shilling. Đó là thuế cũ ở Scotland đánh vào một giá muối cần thiết để ướp một thùng cá trích theo cách tính ước lượng thấp nhất. Ở xứ Scotland, muối ngoại nhập chỉ chủ yếu dùng cho việc ướp cá. Nhưng từ ngày mồng 5 tháng 4 năm 1771 đến mồng 5 tháng 4 năm 1782, số lượng muối ngoại nhập và xứ Scotland lên tới 936.974 giá với giá 84 bảng Anh 1 giá; số lượng muối của Scotland chuyển từ nơi làm muối đến người ướp cá thì chỉ tới không quá 168.226 giá với giá 56 bảng Anh một giá. Do đó, hình như chủ yếu là muối ngoại được sử dụng trong nghề cá. Một tiền thưởng là 2

shilling 8 penny được trả cho mỗi thùng cá trích xuất khẩu và hơn 2/3 tổng số cá trích đánh bắt được đã đem xuất khẩu. Khi mang cộng tất cả các thứ đó lại người ta sẽ thấy là, trong vòng 11 năm này, mỗi thùng cá trích ướp với muối của xứ Scotland khi đem xuất khẩu đã làm cho chính phủ phải chi 17 shilling 11 ¾ penny và khi đem bán cho tiêu dùng ở trong nước chính phủ phải chi 14 shilling 3 ¾ penny, và mỗi thùng cá trích ướp với muối ngoại nhập làm cho chính phủ phải chi 1 bảng 7 shilling 5 ¾ penny khi đem xuất khẩu, và khi đem bán cho tiêu dùng trong nước chính phủ phải chi 1 bảng 3 shilling 9 ¾ penny. Giá một thùng cá trích loại tốt đem bán ra thị trường vào khoảng từ 17, 18 đến 24, 25 shilling, tức là trung bình khoảng 1 guinea (tiền vàng của nước Anh xưa, giá trị tương đương 21 shilling).

Thứ hai, tiền thưởng khuyến khích đối với việc đánh bắt cá trích trắng là loại tiền thưởng tính theo trọng tải tàu, thuyền đánh cá, tức là tỷ lệ với trọng tải của tàu thuyền, chứ không tính theo sự cần mẫn hay kết quả của người đánh bắt

cá, và tôi nghĩ rằng lý do đó mà các tàu thuyền đánh cá được trang bị đầy đủ không phải để đánh bắt cá mà là để thu được tiền thưởng khuyến khích nhiều hơn. Trong năm 1759, khi tiền thưởng được quy định là 50 shilling một tấn, toàn bộ ngành đánh bắt cá của xứ Scotland chỉ mang về có 4 thùng cá ướp. Năm đó mỗi thùng cá ướp làm cho chính phủ phải chi riêng về tiền thưởng là 113 bảng 15 shilling, với mỗi thùng cá trích đem bán ra thị trường chính phủ đã phải chi tới 159 bảng 7 shilling 6 penny.

Thứ ba, phương pháp đánh cá mà tiền thưởng khuyến khích được cấp theo trọng tải tàu thuyền đối với cá trích trắng, thường được tiến hành trên các tàu thuyền có trọng tải từ 20 đến 80 tấn, và như thế, tỏ ra không thích hợp lắm với tình hình ở xứ Scotland như với tình hình ở Hà Lan, nơi mà nước Anh đã du nhập phương pháp này. Hà Lan ở khá xa vùng biển mà ở đó có nhiều cá trích tụ tập, và do đó, chỉ có thể tiến hành công việc đánh cá bằng các tàu có boong, vì chỉ loại tàu này mới có khả năng chở đủ nước và lương thực để đi biển dài ngày ở

những vùng xa đất liền. Nhưng các đảo Hebrides hoặc các đảo phía Tây, các đảo Shetland, và các vùng bờ biển phía bắc và tây bắc xứ Scotland, những vùng được coi là gần đó có thể đánh bắt cá trích được thì lại bị chia cắt bởi nhiều nhánh của biển đi sâu vào đất liền mà theo cách gọi của dân địa phương là các hồ biển. Chính các hồ biển đó là nơi hội tụ của các đàn cá trích vào những mùa mà chúng kéo tới các vùng biển đó, còn các loại cá khác thì tôi được biết là thường ít khi kéo đến đây. Đánh cá bằng thuyền do đó được coi là phương pháp thích hợp nhất đối với tình hình đặc thù của xứ Scotland. Các người đánh cá thường chở cá trích đánh được về ngay bờ biển càng nhanh càng tốt để kịp đem ướp muối hoặc bán tươi cho người tiêu dùng.

Thứ tư, ở nhiều vùng ở xứ Scotland, trong một vài mùa nào đó trong năm, cá trích ít được dùng làm thức ăn cho người dân thường. Một khoản tiền thưởng mà có xu hướng làm giảm giá cá trích tại thị trường trong nước có thể đóng góp khá nhiều vào việc cứu giúp cho một số đông những đồng bào ở trong hoàn cảnh

chẳng có gì dư dật lắm. Nhưng tiền thưởng khuyến khích việc đánh bắt cá trích lại không nhằm mục đích nói trên. Nó đã làm phá sản việc đánh cá bằng thuyền mà trên thực tế đã tỏ ra thích hợp với tình hình cung cấp tại chỗ cho thị trường trong nước, còn số tiền thưởng thêm 2 shilling 8 penny cho mỗi thùng cá đem xuất khẩu đã đưa ra nước ngoài phần lớn, tới hơn 2/3, tổng số cá đánh bắt được bằng tàu có boong. Vào khoảng 30-40 năm trước đây, trước khi thiết lập tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu tôi đã được cho biết là 15 shilling một thùng cá trích là giá thông thường trên thị trường. Khoảng từ 10 đến 15 năm trước đây, trước khi việc đánh bằng thuyền bị hoàn toàn phá sản, giá một thùng cá trích vào khoảng từ 17 đến 20 shilling. Trong 5 năm gần đây, trung bình giá đó vào khoảng 25 shilling một thùng. Tuy vậy, giá cao này có thể là do cá trích ngày càng ít đi ở vùng bờ biển xứ Scotland. Tôi cũng phải nói thêm là giá tiền thùng dùng đóng cá trích thường được tính gộp cả vào giá cá trích đã tăng lên gấp đôi kể từ khi có cuộc chiến tranh

ở Mỹ hoặc ít nhất cũng tăng từ khoảng 3 đến 6 shilling. Tôi cũng phải nói rõ thêm là những bản tưởng trình mà tôi nhận được về mặt giá cả từ những thời kỳ trước đây cũng không thật giống nhau, và hơn nữa, còn có những thay đổi bất thường. Một cụ già có trí nhớ rất chính xác và có kinh nghiệm đã đảm bảo với tôi rằng hơn 50 năm về trước một guinea là giá thông thường một thùng cá trích đem bán ra thị trường, và có thể giá này vẫn còn là giá trung bình. Tất cả những bản tường trình đều đi đến kết luận là giá bán cá trích không bị hạ tại thị trường trong nước do có tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu.

Khi các nhà kinh doanh về nghề đánh cá sau khi nhận được các khoản tiền thưởng vẫn tiếp tục bán cá với giá giống như trước hoặc cao hơn, thì người ta cho rằng họ kiếm được khá nhiều lợi nhuận; không phải là không có những cá nhân đã kiếm được như vậy. Tuy thế, nói chung tôi có đầy đủ lý lẽ để khẳng định rằng sự việc không phải hoàn toàn là như vậy. Tác động của tiền thưởng đã khuyến khích các nhà kinh doanh liều lĩnh tham gia vào một công việc mà họ cũng

chưa thực hiểu rõ và nắm vững, và thường họ bị thua lỗ do chính sự sơ xuất và thiếu hiểu biết của họ gây ra, do đó tiền lỗ vượt quá số tiền lợi nhuận mà họ thu được do sự rộng rãi, hào phóng của chính phủ về mặt tiền thưởng. Năm 1750 cũng bằng đạo luật đó mà lần đầu tiên đã quy định cấp tiền thưởng 30 shilling cho mỗi tấn để khuyến khích việc đánh bắt cá trích trắng, một công ty cổ phần đã được thành lập với số vốn là 500.000 bảng Anh (cùng với khoản tiền khuyến khích thêm cộng với số tiền thưởng xuất khẩu vừa nói đến ở trên, tiền thưởng xuất khẩu là 2 shilling 8 penny mỗi thùng cá cộng thêm với giá tiền muối của Anh và muối nhập từ nước ngoài không phải chịu thuế) mỗi cổ đông đã nhận được, trong khoảng 14 năm, 3 bảng tiền lãi cổ phần hàng năm đối với số tiền vốn góp là 100 bảng và nhận trực tiếp từ viên tổng thu ngân của nhà thuế quan, cứ sáu tháng một lần nhận lãi. Ngoài cái công ty lớn này mà nhà ở của viên thống đốc và các giám đốc công ty đều ở London, người ta đã tuyên bố là hợp pháp khi mở thêm các trạm đánh cá ở tất cả các

hải cảng tiền tiêu của vương quốc Anh miễn là mỗi trạm phải có được một số vốn cổ phần là 10.000 bảng để tự quản lý lấy lãi ăn lỗ chịu. Các trạm cá đó cũng được hưởng các khoản tiền thưởng khuyến khích như tổng công ty. Tiền cổ phần đóng cho tổng công ty đã được hoàn tất và một số trạm cá cũng đã được thành lập ở nhiều hải cảng tiền tiêu của vương quốc. Mặc dù có những khoản tiền thưởng khuyến khích, hầu hết các công ty và các trạm đánh cá đều bị mất hoặc toàn bộ hoặc phần lớn số tiền vốn, và bây giờ cũng khó mà tìm ra dấu vết của công ty và các trạm đánh cá đó. Bây giờ, việc đánh bắt cá trích trắng hoàn toàn hoặc hầu như hoàn toàn nằm trong tay các nhà kinh doanh tư nhân.

Nếu có một ngành sản xuất nào đó thật cần thiết cho việc bảo vệ xã hội, sẽ là một điều thiếu thận trọng nếu dựa vào sự cung cấp của các nước láng giềng; và nếu ngành sản xuất đó không thể bằng cách nào khác dựa vào sự đóng góp xây dựng ở trong nước thì tốt hơn là nên đánh thuế các ngành công nghiệp khác để hỗ trợ cho ngành sản xuất nói trên. Nguyên tắc này có

thể được chứng minh bằng tiền thưởng khuyến khích đối với việc xuất khẩu vải buồm và thuốc súng của Anh.

Nhưng mặc dù rất ít khi được coi là hợp lý khi đánh thuế công nghiệp của đại bộ phận dân chúng để hỗ trợ cho ngành công nghiệp của một số nhà sản xuất nào đó, thế nhưng trong sự rộn rịp của nền kinh tế phồn thịnh, khi quần chúng được hưởng một số tiền thu nhập lớn hơn mức mà họ biết dùng để làm gì, thì cấp các khoản tiền thưởng như vậy cho các nhà sản xuất được ưu ái có thể là một điều bình thường như chi tiêu một món tiền không cần thiết vậy. Trong các khoản chi phí công cũng như tư, có nhiều của cải có thể thường được công nhận như một sự cáo lỗi cho sự điên rồ. Nhưng chắc chắn phải có một cái gì đó hơn là sự phi lý thông thường khi tiếp tục ăn tiêu hoang phí như vậy vào những lúc khó khăn và túng quẫn của xã hội.

Cái được gọi là tiền thưởng đôi khi chỉ là một khoản tiền được trả lại, và do đó, không phải chịu những lời phản bác giống như số tiền thưởng khuyến khích theo đúng ý nghĩa của nó.

Ví dụ, tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu đường tinh chế có thể được coi như một khoản tiền được trả lại từ số thuế đánh vào đường thô mà đường tinh được chế biến từ đó ra. Tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu lụa mịn là một khoản tiền trả lại từ số tiền thuế đánh vào tơ sống nhập khẩu. Tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu thuốc súng chẳng qua cũng chỉ là khoản tiền trả lại từ số tiền thuế đánh vào lưu huỳnh và kali nitrat nhập khẩu mà thôi. Theo ngôn ngữ của nhân viên thuế quan, những khoản trợ cấp đó chỉ là những khoản miễn giảm thuế đối với các mặt hàng xuất cũng như nhập. Hình thức giảm thuế này đã bị thay đổi cách gọi do việc sản xuất một loại hàng hóa nào đó và được gọi là tiền thưởng khuyến khích.

Tiền thưởng cho các nghệ sĩ và các nhà sản xuất có tài năng và rất trội trong nghề nghiệp của họ không bị phản đối như tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu đã nói ở trên. Bằng cách khuyến khích các tài năng và sự khéo léo đặc biệt, loại tiền thưởng này thúc đẩy sự thi đua giữa những người thợ làm việc trong các

ngành nghề khác nhau, nhưng số tiền sử dụng để thưởng như thế cũng không đủ để cấp phát cho bất kỳ ai xứng đáng được nhận thưởng. Mục đích của loại tiền thưởng này không phải dùng để làm đảo lộn sự cân bằng tự nhiên về số công việc làm hiện có, mà chỉ để làm cho các công việc được hoàn thành với chất lượng càng hoàn hảo bao nhiêu thì càng tốt bấy nhiêu. Ngoài ra, số tiền chỉ cho loại tiền thưởng này cũng khá ít ỏi, nhưng tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu lại rất lớn. Chỉ riêng tiền thưởng đối với việc xuất khẩu ngũ cốc đôi khi cũng đã tiêu tốn của công quỹ tới 300.000 bảng một năm.

Tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu đôi khi được coi như loại tiền thưởng cho các nghệ sĩ tài năng và các nhà sản xuất giỏi, cũng như là số tiền thuế quan được giảm đối với hàng xuất được gọi là tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu. Nhưng chúng ta, trong mọi trường hợp, phải nhìn vào bản chất sự vật chứ không chỉ chú trọng đến cách gọi.

Ngoại đề về việc buôn bán ngũ cốc và các luật lệ

về ngũ cốc.

Tôi không thể kết luận chương này về tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu mà không đưa ra nhận xét là những lời khen ngợi đối với đạo luật quy định tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu ngũ cốc, kể cả đối với các quy định có liên quan tới đạo luật này, là hoàn toàn không xứng đáng. Lời khẳng định này có thể được chứng minh khá đầy đủ là đúng đắn nếu có một sự xem xét cặn kẽ về tính chất của công việc buôn bán ngũ cốc và các luật lệ chủ yếu của Anh có liên quan đến việc buôn bán đó. Tầm quan trọng lớn lao của chủ đề này tất phải biện minh cho ngoại đề dài dòng này.

Công việc làm ăn của nhà buôn ngũ cốc gồm có bốn ngành mà đôi khi một nhà buôn có thể tiến hành luôn cả 4 ngành trong hoạt động của mình, nhưng về thực chất nó được tách biệt thành bốn loại buôn bán khác nhau. Đó là, thứ nhất, công việc buôn bán của nhà buôn ngũ cốc trong nội địa; thứ hai, công việc buôn bán của nhà kinh doanh nhập khẩu ngũ cốc phục vụ cho

sự tiêu dùng trong nước; thứ ba, công việc của nhà buôn xuất khẩu sản phẩm trong nước ra nước ngoài và, thứ tư, công việc của nhà buôn chuyên nhập khẩu ngũ cốc để rồi lại tái xuất.

I. Lợi ích của nhà buôn ngũ cốc trong nội địa và lợi ích của quảng đại quần chúng, dù cho có đối lập nhau thế nào đi chăng nữa khi mới thoạt nhìn, thì cũng hoàn toàn giống nhau, kể cả vào những năm khan hiếm nhất. Nhà buôn ngũ cốc trong nội địa tìm cách nâng giá ngũ cốc tới chừng mực mà sự khan hiếm thực sự do mùa vụ gây ra cho phép, và họ chẳng thấy có lợi ích gì nếu nâng lên quá mức cho phép. Vì bằng cách nâng giá, nhà buôn đó đã làm giảm mức tiêu dùng và đặt mọi người, nhất là tầng lớp nghèo, vào tình huống phải tiết kiệm và quản lý tốt hơn việc tiêu dùng ngũ cốc. Nếu bằng cách nâng giá quá đáng, nhà buôn đó sẽ làm giảm mức tiêu dùng tới mức độ là cung sẽ vượt cầu và số ngũ cốc sẽ bị dư thừa một vài tháng sau khi vụ mùa sau bắt đầu được gặt hái, thì nhà buôn đó tất nhiên sẽ phải chịu sự rủi ro không những mất một phần ngũ cốc do bị hư hao tự nhiên mà còn

bị buộc phải bán số ngũ cốc còn lại với giá rẻ hơn so với mức mà ông ta đáng lẽ đã bán được vài tháng trước đó. Nếu do tăng giá không đủ cao, nhà buôn sẽ làm giảm mức tiêu thụ quá ít, và như thế, sẽ làm cho mức cung của thời vụ không đáp ứng mức cầu của thời vụ, ông ta không những bị mất đi một phần lợi nhuận mà đáng lẽ ra có thể thu được, mà còn làm cho dân chúng phải chịu, trước khi mùa vụ chấm dứt, những cảnh điêu đứng của nạn đói chứ không chỉ những gian khổ do sự đắt đỏ gây ra. Dân chúng cần phải chú trọng làm thế nào để mức tiêu thụ ngũ cốc của họ hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng phải phù hợp càng nhiều càng tốt với mức cung của thời vụ. Và do đó, lợi ích của nhà buôn ngũ cốc trong nước cũng chẳng khác gì lợi ích của dân chúng. Bằng cách cung cấp cho dân chúng gần đúng như mức yêu cầu tiêu dùng của họ, nhà buôn có thể bán được ngũ cốc với giá cao nhất và thu được lợi nhuận nhiều nhất. Với sự hiểu biết và nắm vững tình hình mùa màng, cũng như mức bán ra hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng, nhà buôn có thể phán đoán một

cách chính xác nên cần có sự cung ứng ở một mức độ nào đó là vừa đủ. Tuy không quan tâm đến lợi ích của chúng, nhà buôn này có chiều hướng, do chính lợi ích bản thân thúc đẩy, đối xử tốt đối với họ trong những năm khan hiếm thóc lúa chẳng khác gì người thuyền trưởng khôn ngoan đôi khi buộc phải đối xử thích hợp với thủy thủ của mình. Khi một người thuyền trưởng thấy số lương thực dự trữ trên tàu có thể sắp cạn, ông ta tất phải yêu cầu thủy thủ giảm bớt suất ăn. Mặc dù do quá ư thận trọng, ông ta đã yêu cầu giảm suất ăn mà thực ra cũng chưa thực sự cần thiết phải làm như vậy, tuy thế những sự bất tiện mà thủy thủ phải chịu đựng cũng chẳng là bao so với sự nguy hiểm mà họ có thể sẽ gặp phải nếu thiếu sự lo xa tính trước của người thuyền trưởng. Bằng cách tằn tiện quá mức cần thiết, nhà buôn ngũ cốc trong nội địa đôi khi phải nâng giá bán ngũ cốc cao hơn mức yêu cầu của sự khan hiếm của thời vụ, nhưng mọi sự phiền phức mà dân chúng có thể phải chịu do cách ứng xử này gây nên, cũng không đáng kể so với nguy cơ bị nạn đói đe dọa vào

cuối thời vụ. Nhà buôn ngũ cốc có thể phải chịu đựng nhiều hơn do sự tằn tiện quá đáng gây nên, vì ông ta không những phải hứng chịu sự tức giận của dân chúng đối với ông, mặc dù ông ta có thể tránh được hậu quả của sự tức giận này, mà còn do số lượng ngũ cốc còn lại trong vào cuối vụ mùa và nếu như vụ mùa sau đó lại thu hoạch được dồi dào thóc lúa, thì tất nhiên nhà buôn đó phải bán với giá rẻ hơn nhiều so với mức mà đáng lẽ ra ông ta đã có thể thu được.

Một tập đoàn các nhà buôn cũng có thể nắm trong tay toàn bộ số ngũ cốc của một nước rộng lớn, và nếu như thế họ có thể giải quyết việc bán ngũ cốc này theo kiểu của người Hà Lan khi giải quyết khối lượng đồ gia vị có quá nhiều trong tay bằng cách hủy hoặc đổ đi một phần lớn khối lượng đó để có thể bán số lượng còn lại với giá cao. Nhưng thật khó có thể thực hiện được sự độc quyền rộng lớn như vậy đối với ngũ cốc, dù vi phạm pháp luật đi chăng nữa, và chừng nào pháp luật còn cho phép việc buôn bán ngũ cốc được hoàn toàn tự do, thì trong tất cả các mặt hàng ngũ cốc là thứ hàng hóa ít bị độc quyền

hóa nhất bởi một số ít các nhà tư bản lớn bỏ tiền ra mua vét phần lớn ngũ cốc để tích trữ đầu cơ. Không những tổng giá trị ngũ cốc có trong một nước lớn hơn nhiều so với tiền vốn mà một số ít người có thể dùng để mua, nhưng nếu giả định là họ khả năng mua được số lớn ngũ cốc như họ muốn, thì cách sản xuất và thu hoạch ngũ cốc cũng làm cho việc thu mua này gặp rất nhiều khó khăn và khó có thể thực hiện được. Giống như ở bất kỳ một nước văn minh nào, ngũ cốc là một thứ hàng hóa có sức tiêu thụ lớn nhất hàng năm, vì thế một số lượng lao động lớn hơn được huy động vào việc sản xuất ngũ cốc so với bất kỳ loại hàng hóa nào khác. Khi ngũ cốc đã được thu hoạch, rất nhiều nhà kinh doanh đã đổ xô đến mua để chế biến và họ không thể tập trung vào một nơi như một số các nhà sản xuất công nghiệp độc lập mà tất nhiên phải phân tán ra tất cả mọi nơi trên đất nước. Các nhà kinh doanh làm việc thu mua ngũ cốc này có thể bán ngay số ngũ cốc mua được cho người tiêu dùng ở gần nơi họ ở hoặc bán lại cho các nhà buôn ngũ cốc trong nội địa để sau đó các người đó lại bán

cho người tiêu dùng. Những người buôn ngũ cốc, kể cả người chủ trại và người làm bánh mì, tất yếu phải nhiều hơn số người buôn bán các mặt hàng khác, và tình hình hoạt động khá phân tán của họ làm cho họ chẳng thể nào thực hiện một sự liên kết chung được. Nếu trong một năm khan hiếm thóc lúa, bất cứ người nào trong số những người buôn bán đó thấy trong tay còn có khá nhiều ngũ cốc và, với giá hiện hành, ông ta có thể bán hết trước khi hết vụ mùa, thì ông ta chẳng bao giờ nghĩ đến nâng giá để gây thiệt hại cho chính mình và lại lợi cho các địch thủ cạnh tranh, mà ông ta sẵn sàng bán với giá hạ hơn để có thể giải quyết nhanh hết số ngũ cốc còn tồn đọng trước khi vụ thu hoạch mới bắt đầu. Cũng lý do như vậy, cũng lợi ích như vậy tất sẽ điều chỉnh thái độ ứng xử của bất kỳ người buôn bán ngũ cốc nào và nói chung buộc họ phải bán số hàng còn tồn đọng với một giá mà theo cách xét đoán của họ, thích hợp nhất với tình hình khan hiếm hoặc dư thừa thóc lúa.

Bất cứ ai chú ý nghiên cứu lịch sử về những thời kỳ khan hiếm thóc lúa và nạn đói đã gây

bao nhiêu đau thương cho bất kỳ vùng nào ở Châu Âu trong thế kỷ hiện nay hoặc trong thời gian thuộc hai thế kỷ đã qua mà chúng ta có đầy đủ các bản tường trình về một số sự kiện đã xảy ra, sẽ thấy rõ là sự khan hiếm thóc lúa chưa bao giờ có nguyên nhân là sự liên kết giữa những nhà buôn thóc lúa trong nội địa mà chỉ là do sự khan hiếm thực sự ở một vùng nào đó được gây nên bởi sự tàn phá của chiến tranh và trong phần lớn các trường hợp, bởi mùa màng thất bát, và nạn đói chẳng bao giờ xảy ra vì một lý do gì khác ngoại trừ việc chính phủ áp dụng các biện pháp không đúng đắn để giải quyết các hậu quả của nạn khan hiếm ngũ cốc.

Tại một nước sản xuất nhiều thóc lúa mà ở đó việc buôn bán, giao lưu hoàn toàn tự do, nạn khan hiếm chỉ xảy ra khi mùa màng không được thuận lợi và không bao giờ lại quá ư trầm trọng đến mức gây nên nạn đói. Mùa màng với thu hoạch thóc lúa ít ỏi nhất đi chẳng nữa nếu được sự quản lý tốt, dựa trên sự tiết kiệm và ăn uống thanh đạm, vẫn có khả năng nuôi sống số dân chúng trong cả năm nhờ có thóc lúa dư dật

trong vụ trước. Mùa màng bị thất bát do phần lớn bị ảnh hưởng bởi hạn hán kéo dài, hoặc mưa quá nhiều. Nhưng ngũ cốc thường mọc trên những vùng đất bất kể là cao hay thấp, bất kể là khô hay ướt, cho nên hạn hán hay mưa dai chỉ có thể làm hại cho mùa màng ở vùng này nhưng lại thuận lợi đối với vùng khác. Mặc dù ở các vùng có quá nhiều mưa hoặc bị nắng hạn kéo dài, mùa màng cho thu hoạch thóc lúa kém hơn rất nhiều so với mùa khí hậu ôn hòa, nhưng chỗ được mùa bù cho chỗ bị mất mùa. Tại các nước chuyên trồng lúa mà ở đó việc trồng trọt không những đòi hỏi đất canh tác phải ẩm ướt mà trong một thời kỳ nhất định còn cần được cấy trong nước, tác động của hạn hán sẽ thật là tai hại. Ngay cả ở những nước như vậy, hạn hán có thể gây ra mất mùa ở một số vùng chứ không thể làm cho mùa màng trong cả nước thất bát, vì thế chẳng thể gây nên nạn đói nếu chính phủ chủ trương cho tự do buôn bán ngũ cốc. Hạn hán xảy ra ở vùng Bengal vài năm gần đây đã có thể gây nên tình trạng khan hiếm thóc gạo rất nặng nề. Những điều quy định không đúng và một vài

sự hạn chế không phù hợp do các nhà chức trách của Công ty Đông Ấn áp đặt đối với việc buôn bán gạo, có thể đã biến sự khan hiếm thóc lúa thành một nạn đói.

Khi muốn giải quyết hậu quả của nạn khan hiếm thóc lúa chính phủ ra lệnh cho các nhà buôn ngũ cốc phải bán theo một giá mà chính phủ cho là hợp lý, việc đó hoặc ngăn cản các nhà buôn ngũ cốc đem hàng ra chợ bán, và như thế đôi khi cũng gây nên nạn đói ngay vào đầu thời vụ; hoặc nếu các nhà buôn đó mang ngũ cốc ra chợ bán, thì như thế lại khuyến khích người tiêu dùng mua ăn cho thỏa thích và tất nhiên cũng dẫn tới đói kém trước khi kết thúc mùa vụ. Tự do buôn bán ngũ cốc không hạn chế là một biện pháp ngăn ngừa hữu hiệu nạn đói và cũng là phương pháp tốt nhất làm giảm nhẹ hậu quả của nạn khan hiếm thóc lúa. Ta phải thấy rằng hậu quả của một nạn khan hiếm thóc lúa. Ta phải thấy rằng hậu quả của một nạn khan hiếm ngũ cốc thật sự không thể giải quyết được triệt để mà chỉ có thể làm giảm nhẹ trong một chừng mực nhất định. Không có sự buôn bán nào khác

lại cần phải có sự bảo vệ đầy đủ của luật pháp và cũng không có sự buôn bán nào khác đòi hỏi sự bảo vệ ấy nhiều như vậy vì không có sự buôn bán nào khác lại dễ bị quần chúng nhân dân theo dõi và chê trách như buôn bán ngũ cốc.

Trong những năm khan hiếm ngũ cốc, nhân dân thuộc hàng ngũ người nghèo đổ cho bọn người buôn bán ngũ cốc là đã gây nên tình cảnh gieo neo điêu đứng và khốn cùng của họ do tính tham lam, hám lợi của họ. Vì thế, đáng lẽ ra họ kiếm được nhiều lợi nhuận vào những dịp như vậy, những nhà buôn ngũ cốc lại đứng trước nguy cơ phá sản vì các kho chứa ngũ cốc của họ có thể bị đập phá và cướp đi bằng vũ lực. Tuy nhiên, chính trong những năm khan hiếm, khi giá cả lên cao, mà người buôn bán ngũ cốc hy vọng kiếm ăn được tốt và thu được nhiều lời. Người buôn bán ngũ cốc thường ký kết hợp đồng với một vài chủ trại để cung cấp cho họ một số lượng ngũ cốc với một giá nào đó trong một số năm nhất định. Giá theo hợp đồng này được tính theo mức trung bình, hợp lý tức là trung bình thông thường được quy định trước những

năm khan hiếm gần đây nhất là 28 shilling một góc tạ Anh (bằng 12,7 kg) lúa mì và các loại thóc lúa khác tùy theo tỷ lệ. Trong những năm khan hiếm, người buôn bán ngũ cốc mua số lớn ngũ cốc với giá thông thường và bán nó với giá cao hơn nhiều. Số lợi nhuận đặc biệt to lớn này chỉ vừa đủ để đưa ngành buôn bán của họ lên ngang tầm cỡ với các ngành buôn bán khác đền bù những sự thiệt hại mà ông ta đã phải gánh chịu trong các trường hợp khác như do tính chất dễ hư, thối của loại hàng hóa này và do những biến động không thể lường trước được về mặt giá cả, rõ ràng là trong ngành này ít khi dễ làm giàu như ở các ngành buôn bán khác. Do có sự chê trách, dè bỉu của quần chúng vào những năm khan hiếm mà chỉ trong những năm đó mới dễ thu được nhiều lợi nhuận, cho nên những người có tư cách và có của rất ghét tham gia vào ngành buôn bán ngũ cốc. Thường là những người buôn bán tầm thường, người xay bột, người làm bánh mì, người buôn bán bột cùng với một số người buôn thúng bán mẹt, chạy hàng xách, họ thường là những người trung gian giữa

người sản xuất và người tiêu dùng.

Chính sách cũ của Châu Âu còn cho phép và ủng hộ việc chỉ trích và dè bỉu của quần chúng đối một ngành rất có lợi cho họ mà đáng lẽ ra phải không tán thành thái độ đó của dân chúng.

Vào triều đại vua Edward VI, đã ban hành luật pháp quy định bất kỳ người nào có hành vi mua bất kỳ loại ngũ cốc nào với ý định đem bán lại sẽ được coi là người mua bán thóc lúa nhằm lũng đoạn thị trường và vi phạm pháp luật và sẽ bị phạt 2 tháng tù giam nếu là phạm pháp lần đầu và bị tịch thu một số lượng ngũ cốc, nếu tái phạm phải bị phạt 6 tháng tù giam và bị tịch thu số lượng ngũ cốc gấp hai lần, và nếu phạm pháp lần thứ ba thì bị đem gông lại và bị phạt tù giam theo mức mà nhà vua sẽ tùy quyền định đoạt và bị tịch thu toàn bộ hàng hóa. Chính sách cổ xưa của nhiều nước khác ở Châu Âu cũng không kém gì so với ở Anh

Tổ tiên của chúng ta hình như đã nghĩ rằng người ta có thể mua ngũ cốc của người chủ trại với giá rẻ hơn là của người buôn bán ngũ cốc, vì tổ tiên chúng ta cho rằng người buôn bán còn

tính thêm một khoản lợi nhuận quá cao ngoài số tiền mà họ phải trả cho người chủ trại. Vì vậy tổ tiên chúng ta đã cố sức thủ tiêu toàn bộ nghề buôn bán ngũ cốc, và hơn nữa, ngăn cấm các người làm trung gian giữa người trồng trọt và người tiêu dùng, và đây cũng chính là ý nghĩa của rất nhiều hạn chế áp đặt lên ngành buôn bán của những người được gọi là kẻ chuyên chở ngũ cốc, một ngành mà không ai được phép hành nghề nếu không có một giấy phép chứng nhận khả năng và trình độ nghề nghiệp và có đức tính liêm khiết và buôn bán thật thà. Theo đạo luật do vua Edward VI ban hành, ba vị thẩm phán trị an có quyền cấp giấy phép cho người buôn bán ngũ cốc. Nhưng sau đó người ta cho rằng sự hạn chế như vậy chưa đủ, và sau đó bằng một đạo luật của nữ hoàng Elizabeth, đặc quyền cấp giấy phép này được giao cho các phiên tòa họp hàng quý.

Chính sách cổ xưa ở Châu Âu bằng cách này cố sức điều tiết nền nông nghiệp vẫn được coi là ngành sản xuất chủ yếu ở nông thôn bằng những nguyên tắc khác hẳn với những nguyên

tắc đối với ngành công nghiệp được coi là ngành sản xuất lớn ở thành thị. Bằng cách để lại cho người chủ trại không có khách hàng nào khác ngoài người tiêu dùng hoặc người buôn chuyến và người chuyên chở ngũ cốc, người chủ trại bị buộc phải tự mình làm công việc, không chỉ với tư cách là một chủ trại mà còn là một người bán buôn ngũ cốc hoặc một người bán lẻ ngũ cốc. Ngược lại, nhà sản xuất công nghiệp ở thành thị lại bị cấm không được làm nghề của người chủ cửa hiệu hoặc người bán lẻ hàng hóa. Như vậy, bằng đạo luật này chính phủ muốn thúc đẩy lợi ích chung của đất nước hoặc muốn làm cho ngũ cốc bán với giá rẻ với dụng ý là không muốn cho mọi người biết được tại sao lại rẻ như vậy, và bằng một đạo luật khác, chính phủ muốn bảo vệ quyền lợi cho một tầng lớp riêng biệt, đó là các chủ cửa hàng mà những người này thường bị người sản xuất công nghiệp bán hàng ra với giá rẻ hơn, và như thế có thể làm cho các cửa hàng bị phá sản nếu cho phép nhà sản xuất kiêm thêm cả việc bán lẻ hàng hóa do chính họ làm ra.

Tuy nhiên, dù cho người sản xuất công

nghiệp có được phép mở cửa hàng để bán lẻ hàng hóa làm ra, họ cũng chẳng thể bán rẻ hơn các cửa hàng bán lẻ. Dù người sản xuất dùng bất kỳ phần tiền vốn nào để mở cửa hàng bán lẻ, người đó tất phải rút ra từ vốn sản xuất. Để có thể tiến hành kinh doanh theo cùng một nhịp bước với các người khác sản xuất cùng một mặt hàng như ông ta, người sản xuất này tất phải kiếm được lợi nhuận từ sản xuất và cả lợi nhuận từ cửa hàng bán lẻ của mình. Chúng ta hãy giả thiết làm ví dụ, ở ngay thành phố mà nhà công nghiệp sinh sống, 10% lãi được coi là tỷ lệ thông thường đối với cả người sản xuất và người chủ cửa hàng bán lẻ; ông ta tất nhiên phải tính tỷ lệ lợi nhuận gộp cho cả sản xuất và bán lẻ là 20%. Khi đưa hàng hóa từ kho xưởng sản xuất ra tới cửa hàng, ông ta đã phải tính thêm vào giá thành hàng hóa một khoản lãi cũng như khi ông ta bán hàng cho các cửa hàng với giá mua buôn vậy. Nếu ông tính hạ hơn, ông chắc đã mất đi một phần lợi nhuận đối với số vốn bỏ ra để sản xuất. Khi ông ta lại bán hàng từ cửa hàng bán lẻ của ông, trừ khi ông bán với một giá tương

đương với giá của bất kỳ người bán lẻ nào khác, ông ta lại mất đi một phần lợi nhuận của vốn dùng để mở cửa hàng bán lẻ. Mặc dù hình như ông ta có thể đã có một tỷ lệ lợi nhuận gấp đôi đối với cùng một thứ hàng bán ra, nhưng món hàng đó lại là một phần của hai loại vốn khác nhau: vốn sản xuất và vốn kinh doanh bán lẻ, như thế nói cho cùng ông ta vẫn chỉ thu được một lợi nhuận duy nhất đối với số vốn mang sử dụng cho cả loại sản xuất lẫn kinh doanh. Nếu như ông ta thu được một tỷ lệ lợi nhuận thấp hơn, ông ta là người bị thua thiệt hoặc đã không sử dụng được toàn bộ số vốn bỏ ra với mức lợi nhuận giống như các bạn đồng nghiệp ở cùng thành phố đó.

Điều mà nhà sản xuất công nghiệp bị cấm không được làm thì người chủ trại ở một mức độ nào đó lại bị buộc phải làm, người này phải chia số vốn có trong tay ra thành hai phần khác nhau về mặt sử dụng: một phần dùng để duy trì một số ngũ cốc luôn có trong kho và trên sân để các đụn thóc lúa để có thể bán ngay khi được thị trường yêu cầu và sử dụng phần kia vào việc

canh tác ruộng đất. Nhưng người chủ trại cũng không thể không kiếm đủ số lợi nhuận thông thường đối với số tiền vốn bỏ ra để canh tác ruộng đất, và ông ta cũng chẳng thể bỏ qua mà không tìm cách dành được một số lợi nhuận nhất định từ số tiền vốn bỏ ra để buôn bán, tức là tích trữ ngũ cốc lại để đem bán khi cần thiết. Bất kể số tiền vốn bỏ ra để buôn bán thuộc về người chủ trại hay người buôn bán ngũ cốc, cả hai đều cần phải thu được lợi nhuận như nhau để bù đắp cho số vốn đã bỏ ra để kinh doanh. Vì có như thế cả hai mới có thể tiếp tục buôn bán theo cùng một nhịp độ với các bạn hàng khác và hơn nữa để ngăn cản họ không thay đổi, kinh doanh sang một mặt hàng khác. Người chủ trại, dù bị buộc bởi luật pháp phải làm thêm công việc của người buôn bán ngũ cốc, cũng không thể bán số ngũ cốc trong kho của họ với giá rẻ hơn so với người buôn bán ngũ cốc chuyên nghiệp trên một thị trường tự do cạnh tranh.

Người buôn bán mà có thể sử dụng toàn bộ số tiền vốn của mình vào một ngành kinh doanh duy nhất có thể được lợi thế chẳng khác gì người

thợ sử dụng toàn bộ sức lao động vào một khâu sản xuất nhất định, vì người thợ khi tập trung sức lực và trí tuệ vào một công việc nhất định sẽ đật được sự khéo léo và có thể sản xuất ra một số lượng sản phẩm nhiều hơn dự tính. Người buôn bán cũng vậy sẽ nắm vững hơn phương pháp kinh doanh, biết mua, bán, dự trữ, trao đổi như thế nào có lợi nhất để với số vốn có trong tay, luôn chuyển được một số lượng hàng hóa nhiều hơn. Người thợ có thể làm ra sản phẩm với giá thành rẻ hơn còn người buôn bán cũng có thể bán hàng hóa với giá rẻ hơn chút ít nếu họ biết tập trung vốn và tâm trí vào một số mặt hàng dễ tiêu thụ hơn.

Phần lớn các nhà công nghiệp không có khả năng tiến hành việc bán lẻ hàng hóa do họ làm ra với giá rẻ hơn so với các chủ cửa hiệu năng động và nắm vững thị trường mà công việc chính của họ là mua sỉ và bán lẻ, thu mua để vào kho chứa và sau đó bán lẻ cho người tiêu dùng.

Đạo luật ngăn cấm nhà công nghiệp không được phép mở cửa hàng bán lẻ cũng chủ yếu nhằm buộc nhà công nghiệp phải sử dụng tập

trung số vốn có trong tay vào công việc sản xuất để thúc đẩy ngành sản xuất có những bước tiến nhanh hơn. Đạo luật buộc người chủ trại phải làm thêm công việc buôn bán ngũ cốc cũng chỉ nhằm ngăn cản không cho nghề buôn này tiến quá nhanh. Cả hai đạo luật này đều vi phạm quyền tự do đương nhiên của con người, và như thế là bất công, cả hai đạo luật đều phi chính trị và đạo lý.

Mọi xã hội đều phải quan tâm đến việc không nên bó buộc hay ngăn cản bất kỳ ai trong công việc kinh doanh. Người nào muốn sử dụng hoặc sức lao động hoặc tiền vốn của mình để làm nhiều công việc hơn là tình hình cho phép sẽ không bao giờ làm hại cho bất kỳ ai khác bằng cách bán hàng rẻ hơn, ngoài việc người đó chỉ có thể làm hại cho chính mình. Người đời có câu châm ngôn “Nghề gì cũng biết nhưng chẳng tinh nghề nào”. Luật pháp luôn luôn phải tin tưởng vào con người vì họ biết phải làm thế nào để bảo vệ lợi ích của chính mình và họ cũng có khả năng xét đoán, trong hoàn cảnh địa phương nơi họ ở, việc họ cần phải làm hơn là nhà lập pháp.

Vì thế, đạo luật buộc người chủ trại phải làm thêm công việc buôn bán ngũ cốc, gây nhiều tai hại nhất trong hai đạo luật đã được ban bố.

Đạo luật này cản trở không những việc sử dụng tập trung tiền vốn rất có lợi cho mọi xã hội mà còn cả việc cải tiến canh tác ruộng đất. Bằng cách buộc người chủ trại phải vừa sản xuất vừa kinh doanh mà đáng lẽ ra chỉ nên làm một trong hai công việc đó, đạo luật đã ép người này phải phân chia số tiền vốn có trong tay ra thành hai phần mà chỉ một phần được sử dụng vào trồng trọt. Nhưng nếu người chủ trại có quyền tự do bán ngay toàn bộ số thóc lúa thu hoạch được cho một người buôn bán ngũ cốc, thì toàn bộ số vốn mà người đó bỏ ra để canh tác được thu lại ngay lập tức để lại phục vụ cho sản xuất nông nghiệp và có thể để mua thêm gia súc, thuê thêm người làm để có thể cải tiến canh tác. Nhưng do bị buộc phải bán lẻ ngũ cốc, cho nên người chủ trại phải để ra một số lớn tiền vốn bằng ngũ cốc để tại kho trong suốt cả năm và như thế, ông ta không thể làm tốt công việc trồng trọt với số vốn ít ỏi còn lại.. Đạo luật này vì thế đã cản trở việc

cải thiện ruộng đất và thúc đẩy trồng trọt, và hơn nữa thay vì ý định làm cho giá ngũ cốc hạ xuống rẻ hơn thì lại làm cho ngũ cốc ngày càng khan hiếm hơn và do đó, bán với giá đắt hơn trước.

Sau công việc của người chủ trại là công việc của người buôn bán ngũ cốc. Thực ra nếu được bảo hộ và khuyến khích đúng mức, người buôn bán ngũ cốc có thể đóng góp rất nhiều hơn vào việc trồng trọt ngũ cốc. Người này tất sẽ hỗ trợ công việc sản xuất của người chủ trại chẳng khác chi người mua sỉ hàng hóa hỗ trợ nhà công nghiệp.

Người chủ cửa hiệu giữ thị trường tiêu thụ cho nhà công nghiệp, mua số hàng hóa ngay khi vừa xuất xưởng và đôi khi còn ứng trước tiền cho nhà công nghiệp để lấy hàng sau, điều đó giúp cho nhà công nghiệp tập trung toàn bộ tiền vốn vào sản xuất và do đó chế tạo ra nhiều sản phẩm hơn để bán khác với trường hợp người này phải tự giải quyết việc bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng hay cho các cửa hàng bán lẻ. Vì tiền vốn của người buôn sỉ thường cũng đủ để

thay thế cho tiền vốn của nhiều nhà công nghiệp, nên sự giao lưu buôn bán giữa người này và các nhà công nghiệp làm cho người có nhiều tiền vốn muốn hỗ trợ cho những người buôn bán có ít vốn hơn và giúp họ khi gặp lúc thua lỗ mà nếu không có sự giúp đỡ đó thì có thể đưa họ đến tình trạng khuynh gia bại sản.

Một sự giao lưu như vậy được thiết lập giữa chủ trại và nhà buôn ngũ cốc cũng mang lại nhiều điều có lợi cho người chủ trại. Những người này do đó sẽ có khả năng dùng toàn bộ số vốn và có thể còn nhiều hơn thế nữa vào công việc trồng trọt. Trong trường hợp có sự rủi ro xảy ra mà nghề nghiệp của họ có khả năng dễ bị nhất, họ sẽ có thể tìm thấy ở người khách hàng thường xuyên – người buôn bán ngũ cốc giàu có – một người sẵn sàng giúp đỡ họ vì người này có đầy đủ khả năng làm việc đó, và do đó họ chẳng phải phụ thuộc vào tấm lòng hào hiệp của địa chủ. Nếu có thể thực hiện sự giao lưu này một cách phổ biến, nếu có thể chuyển toàn bộ số tiền vốn của vương quốc Anh vào công việc canh tác ruộng đất, nếu rút tiền vốn này về từ các công

việc khác, thì mọi người sẽ không thể hình dung được sự cải thiện canh tác sẽ khả quan biết nhường nào và sẽ làm thay đổi biết bao bộ mặt của đất nước.

Đạo luật của vua Edward VI đã tìm cách hủy diệt một ngành buôn bán bằng cách cấm đoán mọi hoạt động của người trung gian đứng giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Thực vậy, đạo luật đó không thấy rõ là việc buôn bán ngũ cốc không những giúp vào việc làm giảm nhẹ rất nhiều những phiền phức do sự khan hiếm gây ra mà còn có khả năng ngăn chặn tai họa đó khỏi xảy ra. Có thể nói, sau công việc trồng trọt của người chủ trại, không có công việc nào khác lại đóng góp nhiều cho việc trồng trọt ngũ cốc như việc làm của người buôn bán ngũ cốc.

Đạo luật này sau đó cũng được làm nhẹ bớt tính khắc nghiệt bằng những quy định lần lượt cho phép mua bán ngũ cốc tự do khi giá lúa mì chưa vượt quá 20, 24, 32 và 40 shilling một góc tạ Anh. Cuối cùng, vào năm thứ 15 triều đại vua Charles II, việc mua bán ngũ cốc để sau đó đem bán lại cho người tiêu dùng được tuyên bố là hợp

pháp đối với tất cả những người không có ý định đầu cơ, tích trữ, tức là không đem bán lại trên cùng một thị trường trong vòng 3 tháng, với điều kiện là giá lúa mì không vượt quá 48 shilling một góc tạ Anh. Đạo luật này mang lại cho người buôn bán ngũ cốc mọi sự tự do mà trước đó họ không hề được hưởng. Đạo luật của nhà vua đang trị vì hiện nay đã bãi bỏ hầu hết mọi luật lệ cũ cấm đoán việc mua một số lượng lớn thóc lúa để lũng đoạn thị trường và mọi hoạt động để đầu cơ tích trữ, nhưng lại không bãi bỏ những điều hạn chế của đạo luật đặc biệt này, vì thế những hạn chế đó vẫn tiếp tục có hiệu lực.

Tuy nhiên, đạo luật này cũng cho phép, trong một chừng mực nào đó, thực thi hai định kiến rất phi lý.

Thứ nhất, nó giả thiết rằng khi giá lúa mì đã lên cao tới 48 shilling một góc tạ Anh và giá của các loại ngũ cốc khác cũng lên theo tỷ lệ, ngũ cốc có thể được mua với số lượng lớn nhằm mục đích tích trữ để gây thiệt hại cho dân chúng. Nhưng qua những gì đã được nói đến ở trên đây, thật khá rõ là ngũ cốc không thể được mua vét

hết với bất kỳ giá nào bởi những người buôn bán để có thể gây nguy hại cho dân chúng. Mặc dù 48 shilling một góc tạ Anh có thể được coi là giá rất cao, tuy vậy trong những năm khan hiếm, đó là một giá luôn luôn được thấy ngay sau khi thu hoạch thóc lúa, khi chưa có phần nào thóc lúa mới gặt được có thể được đem bán, và thật khó mà có thể giả thiết, dù cho dốt nát và không hiểu biết đến đâu, rằng bất kỳ một phần nào thóc lúa mới được thu hoạch có thể bị nhà buôn mua vét để làm hại dân chúng.

Thứ hai, có giả thiết cho rằng với một giá nào đó thì ngũ cốc có thể bị nhà buôn mua với số lượng lớn để đầu cơ tích trữ, tức là mua để nhằm sau đó đem bán lại tại cùng một thị trường và gây tổn hại cho dân chúng. Nhưng nếu một nhà buôn có lần định mua một số lượng lớn ngũ cốc khi đến một thị trường nào đó hoặc tại một thị trường nào đó với mục đích là sẽ bán lại sau đó tại chính thị trường đó, điều này chắc là do người buôn bán đó phán đoán đúng là thị trường này không được cung cấp một cách tự do thoải mái trong suốt năm như vào dịp đặc biệt

đó, và do đó, giá ngũ cốc nhất định sẽ lên cao. Nếu như ông ta lại phán đoán sai và giá cả không tăng như ông dự đoán, nhà buôn này không những mất đi toàn bộ lợi nhuận của số vốn mà ông ta dùng để mua ngũ cốc mà còn mất thêm một phần vốn nữa qua việc phải chi cho việc cất giữ và do hư hao ở trong kho. Vì vậy ông ta tự gây thiệt hại cho chính mình hơn là gây tổn thiệt cho những người nào đó muốn mua ngũ cốc mà không mua được tại chính ngày chợ đó vì họ có thể sau đó lại mua được ngũ cốc với mức giá vẫn rẻ như bất kỳ phiên chợ nào khác. Nếu như nhà buôn đó đoán trúng thì thay vì gây thiệt hại cho một số lớn dân chúng, ông ta lại giúp cho họ một việc hết sức quan trọng. Bằng cách làm cho người tiêu dùng cảm thấy sự khan hiếm sớm hơn là tự họ có thể biết, người đầu cơ tích trữ đó làm cho người đi mua ngũ cốc hôm phiên chợ đó sẽ không cảm thấy quá ư nặng nề đối với họ về sau này khi sự khan hiếm thực sự xảy ra, vì họ không tiêu dùng hoang phí. Khi sự khan hiếm thực sự xảy ra, điều tốt nhất đối với người tiêu dùng là phải biết chia đều số lương

thực hiện có ra từng tháng, từng tuần và từng ngày trong năm để đối phó với nạn khan hiếm ngũ cốc.

Lợi ích của người buôn bán buộc ông ta phải nghiên cứu để làm việc này càng chính xác càng tốt, và vì không có người nào khác có lợi ích giống như vậy hoặc có sự hiểu biết và khả năng để làm đúng như vậy, nên hoạt động thương mại quan trọng này tất phải hoàn toàn giao phó cho ông ta, hay nói một cách khác, việc buôn bán ngũ cốc, ít nhất là cung cấp cho thị trường trong nước, cần phải được hoàn toàn tự do.

Sự lo sợ của dân chúng đối với việc mua vét lương thực để lũng đoạn thị trường và đầu cơ tích trữ có thể đem so sánh với những hoảng sợ và ngờ vực của họ đối với ma thuật. Những kẻ khốn nạn bị buộc tội sử dụng ma thuật không phải là không có nhiều tội lỗi hơn những kẻ bị tố cáo là đầu cơ tích trữ và mua vét lương thực để kiếm lời. Luật pháp chấm dứt mọi sự khởi tố đối với ma thuật và cũng không cho phép bất kỳ người nào chỉ vì muốn thỏa mãn tính hiểm độc của mình bằng cách tố cáo người láng giềng là

có ma thuật – một tội ác tưởng tượng mà người đó suy tưởng ra – hình như luật pháp đã thật sự giải thoát cho con người khỏi mọi nỗi lo sợ và ngờ vực bằng cách hủy bỏ nguyên nhân đã khuyến khích và hỗ trợ cho các mối lo sợ và ngờ vực đó. Luật pháp nhằm phục hồi toàn bộ sự tự do cho việc buôn bán ngũ cốc trong nội địa tất cũng phải tỏ ra có hiệu quả trong việc chấm dứt các mối lo sợ của dân chúng đối với việc mua vét, tàng trữ và đầu cơ.

Đạo luật của vua Charles II mặc dầu còn có nhiều điều chưa thật hoàn hảo, có thể đã đóng góp nhiều cho việc cung cấp dồi dào ngũ cốc cho thị trường trong nước và cho việc tăng gia trồng trọt hơn bất kỳ đạo luật nào khác. Chính từ đó mà việc buôn bán ngũ cốc trong nội địa được hưởng mọi sự tự do và bảo hộ mà trước đó chưa từng có. Do đó cả việc cung cấp ngũ cốc tại thị trường trong nước lẫn việc tăng gia trồng trọt đã được thúc đẩy mạnh mẽ do việc buôn bán ngũ cốc trong nước hơn là do buôn bán xuất nhập khẩu.

Số lượng ngũ cốc trung bình nhập vào Anh so

với số lượng tiêu dùng không vượt qua tỷ lệ 1 trên 570. Để có thể cung cấp lượng ngũ cốc đầy đủ cho thị trường trong nước, việc buôn bán ngũ cốc trong nội địa phải đảm nhiệm một tỷ lệ so với nhập khẩu là 570 trên 1, theo tính toán của tác giả những luận văn viết về ngành buôn bán ngũ cốc.

Cũng theo tác giả này, số lượng trung bình các loại ngũ cốc xuất khỏi nước Anh, không vượt quá một phần ba mươi mốt sản lượng hàng năm. Để khuyến khích trồng trọt, cho nên, cần phải mở rộng thị trường tiêu thụ cho sản phẩm trong nước và mức buôn bán trong nội địa phải là 30 trên 1 so với buôn bán xuất khẩu.

Tôi không tin tưởng nhiều vào cách tính toán có tính chất chính trị, vì thế, tôi không có ý đảm bảo cho sự chính xác của bất kỳ con số ước lượng nào như đã được đưa ra ở trên. Tôi chỉ nêu ra các con số đó để chứng minh là việc buôn bán với nước ngoài ít quan trọng hơn như thế nào so với việc buôn bán trong nước theo như ý kiến phát biểu của những người có kinh nghiệm và có đầu óc suy xét thận trọng nhất. Giá ngũ cốc hạ nhiều

trong những năm trước khi thiết lập tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu có thể một phần nào là do tác động của đạo luật mà vua Charles II đã ban hàng trước đó 25 năm, và do đó, đã phát huy hiệu lực đầy đủ trong thời gian đó.

Chỉ một vài lời cũng đủ để giải thích những gì mà tôi đã nói về ba ngành khác nhau trong việc buôn bán ngũ cốc.

II. Người buôn bán làm công việc nhập khẩu ngũ cốc từ nước ngoài rõ ràng đóng góp vào việc cung cấp trực tiếp cho thị trường trong nước và phục vụ cho lợi ích trước mắt của phần lớn dân chúng. Nó có xu hướng làm giảm một phần nào giá tiền trung bình của ngũ cốc nhưng không làm hạ giá trị thực tế của nó hay số lượng lao động mà số tiền đó có khả năng thuê mướn và duy trì.

Nếu việc nhập khẩu lúc nào cũng được tự do, thì các chủ trại và các nhà quý tộc ở nông thôn chắc hẳn thu được ngày càng ít tiền hơn do bán ngũ cốc so với thời gian hiện nay khi nhập khẩu thường xuyên bị cấm đoán, nhưng số tiền mà họ

thu được đó có giá trị cao hơn, có thể mua được nhiều loại hàng hóa hơn, thuê mướn và sử dụng được nhiều lao động hơn.

Của cải thực tế của họ, nguồn thu nhập thực tế của họ, vì thế vẫn không khác gì ngày nay, mặc dù chỉ được thể hiện bằng một số lượng bạc ít hơn, và họ cũng chẳng hề bị thiếu thốn hay bị chán nản khi trồng ngũ cốc so với thời gian hiện nay. Trái lại, giá trị thực tế của bạc tăng do kết quả của việc hạ giá ngũ cốc tính bằng tiền đã làm giảm luôn trong một chừng mực nào đó giá tính bằng tiền của tất cả các loại hàng hóa khác, việc này mang lại cho nền công nghiệp trong nước một vài lợi thế ở thị trường ngoại quốc và do đó có chiều hướng khuyến khích và thúc đẩy nền công nghiệp này. Nhưng phạm vi của thị trường tiêu thụ ngũ cốc trong nước phải cân đối với ngành công nghiệp chung của cả nước mà ở đó nó đạt được sự gia tăng, hoặc cân đối với số người sản xuất những thứ gì khác và vì thế thu được một cái gì khác, hoặc có thể được coi là tương đương với giá một mặt hàng nào khác dùng để trao đổi lấy ngũ cốc. Nhưng ở tất cả các

nước, thị trường trong nước, với tính cách thuận tiện và gần gũi nhất, đã trở thành một thị trường lớn nhất và quan trọng nhất cho việc tiêu thụ ngũ cốc, cho nên việc tăng giá trị thực tế của bạc, do kết quả của việc hạ giá tiền trung bình của ngũ cốc, có chiều hướng mở rộng hơn thị trường lớn nhất và quan trọng nhất này cho việc tiêu thụ ngũ cốc và do đó khuyến khích sự tăng trưởng của ngành trồng trọt chứ không làm suy giảm ngành này.

Vào năm thứ 22 thuộc triều đại vua Charles II, việc nhập khẩu lúa mì vào thời kỳ mà giá tại thị trường trong nước chưa vượt quá 53 shilling 4 penny một góc tạ Anh đã phải chịu một khoản tiền thuế là 16 shilling một góc tạ, và một khoản tiền thuế 8 shilling vào thời gian mà giá chưa vượt quá 4 bảng. Chỉ số trên của hai giá này, đã chỉ xảy ra trong hơn một thế kỷ qua vào những thời kỳ khan hiếm nhất về ngũ cốc, và giá dưới, theo như tôi biết, chẳng hề xảy ra. Tuy nhiên, khi giá lúa mì tăng tới mức vượt chỉ số giá dưới, thì theo đạo luật này, người ta đánh thuế nặng, và khi tăng tới mức giá trên thì

người ta đánh thuế nặng đến nỗi hầu như là cấm nhập vậy. Việc nhập khẩu các loại thóc lúa khác cũng bị hạn chế theo mức độ và bằng cách đánh thuế cân xứng với giá trị thóc lúa và hầu như cũng cao chẳng khác gì thuế đánh vào lúa mì[12]. Các luật lệ khác ban hàng sau đó còn tăng mức đánh thuế cao hơn nữa.

Trong những năm khan hiếm thóc lúa các luật lệ này khi được thi hành triệt để chắc đã mang lại nhiều đau khổ và túng quẫn cho dân chúng. Nhưng trong những trường hợp như vậy, việc thi hành các sắc thuế đánh vào nhập khẩu thóc lúa được đình chỉ bởi những quy định tạm thời cho phép, trong một thời gian hạn chế, được nhập ngũ cốc từ nước ngoài. Chính những quy định này chứng tỏ khá đầy đủ tính chất không đúng đắn của đạo luật chung này.

Những hạn chế đối với nhập khẩu, mặc dù xảy ra trước khi thiết lập tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu, đã bị thôi thúc bởi cùng một tinh thần, cùng một nguyên tắc và đã dẫn đến việc ban hành nhiều luật lệ. Dù cho tự nó đã bao hàm nhiều điều tai hại, các hạn chế này hay hạn

chế khác đối với nhập khẩu đã trở nên cần thiết do hậu quả của các luật lệ đã được ban hành. Nếu khi lúa mì có mức giá dưới 48 shilling một góc tạ Anh, hay cũng không trên mức giá đó, nhiều thóc lúa của nước ngoài đã có thể được nhập vào trong nước được miễn thuế hoặc chỉ phải đóng thuế rất ít, số thóc lúa đó có thể đã được tái xuất cùng với việc được nhận tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu, và như thế gây thiệt hại đáng kể cho nguồn thu của chính phủ và cho cả thể chế, vì mục đích của thể chế là mở rộng thị trường cho sự phát triển sản xuất ở trong nước chứ không phải cho sự phát triển sản xuất của các nước ngoài.

III. Nhà buôn xuất khẩu ngũ cốc ra thị trường nước ngoài chắc hẳn không có những đóng góp trực tiếp vào việc cung cấp đầy đủ thóc lúa cho thị trường trong nước. Tuy nhiên họ cũng có những đóng góp gián tiếp. Dù nguồn cung cấp thóc lúa từ đâu đến đi chăng nữa, từ nguồn sản xuất trong nước hay do nhập từ nước ngoài, trừ khi số ngũ cốc trồng ở trong nước hoặc số ngũ cốc nhập từ nước ngoài nhiều hơn số ngũ cốc

thường được tiêu dùng ở trong nước, thì việc cung cấp ngũ cốc của thị trường trong nước không thể nào quá đầy đủ và dư thừa. Nhưng trừ khi số ngũ cốc được mang xuất khẩu, người trồng trọt cảm thấy không cần thiết phải trồng nhiều hơn trước, và nhà nhập khẩu không nhập thêm ngũ cốc vào trong nước vượt số lượng tiêu dùng mà thị trường trong nước đòi hỏi. Thị trường này ít khi có quá nhiều ngũ cốc bị ứ đọng, mà thường là không có đủ hàng dự trữ, những người có nhiệm vụ cung ứng thóc lúa thường rất lo ngại, trừ khi hàng hóa đã được bán khỏi tay họ. Việc ngăn cấm xuất khẩu hạn chế việc cải tiến và thúc đẩy trồng trọt ở trong nước và giữ nó ở mức vừa đủ để cung cấp cho tiêu dùng của dân chúng ở trong nước. Chính tự do xuất khẩu thúc đẩy trồng trọt để có thêm nhiều thóc lúa cung cấp cho nước ngoài.

Đạo luật do vua Charles II ban hành đã cho phép xuất khẩu ngũ cốc khi giá lúa mì không vượt quá 40 shilling một góc tạ Anh và các loại hạt khác có tỷ lệ giá tương đương.

Cũng từ đạo luật này, sự tự do xuất khẩu

được mở rộng tới mức giá lúa mì vượt quá 48 shilling một góc tạ Anh; và sau đó còn lên tới mức giá cao hơn nữa. Tiền thuế đóng cho nhà vua phải tính theo trọng lượng pound (450 gam là 1 pound) mỗi khi có xuất khẩu ngũ cốc. Nhưng các loại thóc lúa đều được quy định theo một tỷ lệ thấp trong sổ định mức cho nên tiền nộp cho nhà vua tính trên cơ sở pound chỉ là 1 shilling một góc tạ Anh đối với lúa mì, 4 penny 1 góc tạ Anh đối với yến mạch và 6 penny một góc tạ Anh đối với các loại ngũ cốc khác. Vào năm đầu của triều đại vua William và hoàng hậu Mary, khi ban hành đạo luật thiết lập tiền thưởng khuyến khích xuất khẩu, thứ thuế nhỏ bé này hầu như đình chỉ không áp dụng nữa khi giá lúa mì không vượt quá 48 shilling một góc tạ Anh, và vào những năm thứ 11 và 12 dưới triều đại vua William III thuế này thôi không thu nữa ở tất cả các mức giá cao hơn.

Bằng cách này các nhà buôn xuất khẩu lại càng được khuyến khích nhiều hơn trong công việc giao dịch của họ do được hưởng thêm tiền thưởng, và hơn nữa, còn được tự do hơn so với

các nhà buôn trong nước.

Theo quy định của đạo luật cuối cùng trong số các đạo luật đã được ban hàn, các nhà buôn có thể mua ngũ cốc với bất kỳ số lượng nào và bất kỳ giá nào để xuất khẩu, nhưng không được phép mua với số lượng lớn để bán cho người tiêu dùng trong nước trừ khi giá chưa vượt quá 48 shilling một góc tạ Anh. Như đã được trình bày, lợi ích của nhà buôn nội địa không đi ngược với lợi ích của quảng đại quần chúng. Nhưng lợi ích của nhà buôn xuất khẩu đôi khi trên thực tế lại đi ngược với lợi ích của dân chúng. Trong khi nước mình đang ở trong tình trạng khan hiếm và một nước láng giềng đang bị nạn đói đe dọa, có thể nhà buôn xuất khẩu sẽ sẵn sàng xuất ngũ cốc sang nước láng giềng kia mà chẳng đếm xỉa gì đến lợi ích chung và như thế làm trầm trọng thêm tai họa của nạn khan hiếm lương thực. Việc cung cấp thừa thãi ngũ cốc cho thị trường trong nước không phải là đối tượng chủ yếu của các đạo luật đó, nhưng lấy cớ là khuyến khích nông nghiệp để nâng giá ngũ cốc càng cao càng tốt và vì thế luôn luôn gây nên tình trạng khan

hiếm tại thị trường trong nước. Bằng những sự cấm đoán, hạn chế nhập khẩu, thị trường trong nước không còn được cung cấp thóc lúa từ nước ngoài mà chủ yếu trông cậy và sản lượng lương thực ở trong nước, ngay cả vào những thời kỳ khan hiếm nhất; và bằng sự khuyến khích xuất khẩu, thị trường trong nước lại không được sử dụng toàn bộ sản lượng lương thực sản xuất ra mặc dù đang trải qua thời kỳ khan hiếm. Những luật lệ tạm thời cấm đoán trong một thời gian nào đó việc xuất khẩu ngũ cốc và bỏ việc đánh thuế đối với nhập khẩu ngũ cốc trong một thời gian nhất định đã được chính phủ Vương quốc Anh luôn luôn sử dụng, và như thế, chứng tỏ tính chất không đúng, nếu không nói là sai lầm, của toàn bộ hệ thống pháp luật ở nước này.

Nếu hệ thống pháp chế được coi là tốt và có hiệu quả thì Vương quốc Anh không cần thiết phải luôn luôn thay đổi các luật lệ như vậy.

Các loại thuế khác nhau này được áp đặt một phần bởi triều đại vua Charles II năm thứ 22, thay cho Bảng thuế cũ, một phần bởi Bảng thuế mới, với tỷ lệ thuế 1/3 và 2/3, và bởi Bảng thuế

năm 1747.

Nếu như tất cả các nước đều theo hệ thống xuất nhập khẩu tự do, thì các nước trên lục địa Châu Âu chắc sẽ giống như các tỉnh khác nhau trong một đế chế rộng lớn và do đó, sự tự do của ngành buôn bán trong nội địa đảm bảo cho việc làm giảm nhẹ tình hình khan hiếm lương thực và còn ngăn chặn có hiệu quả nạn đói. Sự tự do xuất nhập khẩu giữa các nước nằm trên cùng một lục địa cũng sẽ có tác dụng như vậy. Lục địa càng lớn bao nhiêu thì sự giao lưu buôn bán giữa các nơi trên lục địa này càng dễ dàng bấy nhiêu bằng các phương tiện giao thông thủy, bộ, và như thế không thể có một nơi nào lại có thể bị nạn khan hiếm lương thực hay nạn đói vì sự thiếu thốn của nơi này, có thể được bù đắp bằng sự thừa thãi của nơi khác. Nhưng rất ít nước lại hoàn toàn chấp nhận chế độ tự do này. Sự tự do trong việc buôn bán ngũ cốc hầu như ít hay nhiều đều bị hạn chế ở nhiều nước bởi những luật lệ phi lý, và do đó, đã dẫn đến sự rủi ro không thể tránh được là tình trạng khan hiếm lương thực dễ chuyển thành một nạn đói khủng

khiếp. Yêu cầu về ngũ cốc của những nước như vậy có thể rất lớn và cấp thiết mà các nước láng giềng, lúc đó cũng ở trong tình trạng khan hiếm trong một chừng mực nhất định, không thể và không dám mạo hiểm cung cấp cho các nước đó vì cũng sợ bị lâm vào tình cảnh tương tự. Việc tự do xuất khẩu không hạn chế sẽ kém phần nguy hiểm hơn nhiều ở các nước lớn mà ở đó sản lượng ngũ cốc thu hoạch được rất lớn, do đó không bị ảnh hưởng nhiều về việc cung lương thực cho một nước khác qua xuất khẩu. Trong một bang trong Liên Bang Thụy Sỹ hoặc tại một vài bang nhỏ của Italia, đôi khi có thể cũng cần thiết phải áp dụng biện pháp hạn chế xuất khẩu ngũ cốc. Nhưng mọi sự hạn chế xuất khẩu lại không cần thiết áp dụng tại các nước lớn như Pháp hoặc Anh. Ngoài ra, ngăn cấm chủ trại gửi hàng của họ làm ra đến các thị trường thuận lợi nhất để bán rõ ràng là hy sinh mọi điều luật về công bằng để thực thi ý kiến bảo vệ lợi ích công cộng, một hành vi của quyền lực lập pháp mà chỉ nên thực hiện và có thể được tha thứ chỉ trong những trường hợp cần thiết cấp bách

nhất.

Cái giá phải trả cho việc ngăn cấm xuất khẩu ngũ cốc, nếu như phải thực hiện sự cấm đoán đó vì một lý do nào đó, cũng luôn luôn là một cái giá rất cao phải trả.

Các luật lệ về thóc lúa có thể đem so sánh với các luật lệ về tôn giáo. Dân chúng rất quan tâm đến những gì có liên quan đến sự sinh sống của họ ở đời này hoặc có liên quan đến hạnh phúc của họ ở đời sống mai sau, nên chính phủ cần phải chiếu theo các định kiến của họ và để gìn giữ thanh bình của quần chúng, chính phủ phải thiết lập một chế độ mà họ tán thành và chấp thuận. Chính vì lẽ này mà chúng ta ít khi tìm thấy một chế độ hợp lý có thể thiết lập đối với bất kỳ bên nào trong hai đối tượng chủ yếu đó.

IV. Công việc buôn bán của nhà buôn kiêm vận chuyển hoặc người nhập ngũ cốc của nước ngoài để rồi lại tái xuất đóng góp vào sự cung cấp dồi dào của thị trường trong nước. Người này không có mục đích bán ngũ cốc tại thị trường trong nước. Nhưng người đó thường thường rất muốn bán tại thị trường nội địa dù

cho có kiếm được ít tiền lời hơn nhiều so với việc mang bán ở thị trường nước ngoài, vì như thế người đó giảm được chi phí bốc dỡ hàng, cước vận chuyển và tiền bảo hiểm.

Thông qua việc buôn bán, dân chúng trong nước trở thành những người tích trữ mọi loại ngũ cốc trong kho để rồi lại cung cấp các nước khác chứ chính họ cũng ít khi cần đến ngũ cốc để tiêu dùng. Công việc buôn bán bằng vận chuyển ngũ cốc từ nước sản xuất tới nước tiêu dùng đã làm cho giá tiền ngũ cốc giảm tại thị trường trong nước nhưng cũng không vì thế mà giá trị thực tế của ngũ cốc bị giảm theo. Chỉ có giá trị thực tế của bạc được nâng lên chút ít.

Việc vận chuyển ngũ cốc đã bị nghiêm cấm ở Anh trong mọi trường hợp thông thường bằng cách đánh thuế rất nặng đối với ngũ cốc từ nước ngoài nhập vào trong nước, nhưng khi thóc lúa trong nước ở vào thời kỳ khan hiếm, các nhà cầm quyền buộc phải đưa ra những quy định tạm thời ngừng không đánh thuế đối với ngũ cốc nhập, nhưng xuất khẩu loại hàng này vẫn bị nghiêm cấm. Bằng cách áp dụng các luật lệ này,

việc vận chuyển thóc lúa thực sự bị cấm ngặt trong mọi trường hợp.

Hệ thống luật pháp đó cùng với việc thiết lập chế độ thưởng khuyến khích đã chẳng đáng khen chút nào mặc dù đã có những lời ca ngợi đối với nó. Người ta cho rằng nước Anh trở nên thịnh vượng là nhờ có hệ thống luật pháp này, nhưng thực ra nguyên nhân chính lại là ở những chỗ khác. Chỉ riêng sự bảo đảm mà luật pháp của nước Anh mang lại cho mọi công dân là họ được quyền hưởng thụ mọi kết quả lao động của chính họ đã đủ để làm cho đất nước thịnh vượng rồi, bất chấp các luật lệ phi lý về buôn bán. Sự bảo đảm này do cuộc cách mạng mang lại cũng cùng vào thời kỳ ban hành tiền thưởng khuyến khích. Sự cố gắng tự nhiên của mỗi cá nhân nhằm cải thiện đời sống của chính mình là một nguyên lý mạnh mẽ mà chỉ riêng nó, chẳng cần đến sự giúp đỡ nào khác, cũng đã đủ để đưa xã hội tới sự giàu sang và thịnh vượng bất kể những sự cấm đoán, hạn chế phi lý mà các luật pháp điên rồ của con người nhiều khi đã gây nên, mặc dầu sự cấm đoán hạn chế đã ít hay

nhiều tác động tới quyền tự do hay làm giảm sự bảo đảm cho mọi người, ở Anh nền công nghiệp vẫn hoàn toàn được bảo đảm hoạt động bình thường. Thật vậy, tuy sự bảo đảm tự do này chưa thật đầy đủ ở tất cả mọi khía cạnh, nhưng nó vẫn tự do hoặc có thể được coi là tự do hơn bất kỳ nước nào khác ở Châu Âu.

Thời kỳ thịnh vượng của nước Anh đến sau khi đã ban hành hệ thống luật pháp có liên quan đến tiền thưởng khuyến khích, nhưng cũng không thể vì thế mà lại nói là sự thịnh vượng đó là do kết quả của hệ thống pháp luật này. Thời kỳ thịnh vượng này cũng đến sau thời kỳ công nợ của đất nước, nhưng cũng không thể nói thời kỳ công nợ đó là nguyên nhân dẫn đến thời kỳ thịnh vượng được.

Hệ thống luật pháp có liên quan đến tiền thưởng khuyến khích có cùng một mục đích như cách làm của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là làm giảm trong một chừng mực nhất định giá trị các kim loại quy sở nước mình ở nơi đã xảy ra sự việc, tuy nhiên nước Anh chắc chắn là một trong những nước giàu có nhất ở Châu Âu trong

khi Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha lại nằm trong số các nước nghèo khổ nhất. Sự khác nhau về hoàn cảnh này có thể là do hai nguyên nhân khác nhau gây ra. Thứ nhất, thuế quan ở Tây Ban Nha, sự nghiêm cấm của Bồ Đào Nha trong việc xuất khẩu vàng bạc, và hơn nữa, sự kiểm tra nghiêm ngặt đối với việc thi hành các luật pháp đó, phải được tiến hành không những trực tiếp hơn mà còn cưỡng bức hơn nhiều để làm giảm bớt giá trị các kim loại quý ở các nước này, so với các luật lệ về ngũ cốc ở Anh, vì hai nước này hàng năm nhập trên 6 triệu bảng Anh.

Thứ hai, ở hai nước này chính sách sai trái lại không có sự đổi trọng bằng sự tự do và bảo đảm an ninh cho dân chúng. Nền công nghiệp chẳng được hoạt động tự do mà cũng chẳng có sự bảo đảm gì của nhà nước. Vì cả hai chính phủ dân sự và giáo hội ở đây chẳng có thể làm gì hơn ngoài việc duy trì tình trạng nghèo khổ mặc dù các luật lệ về thương mại ở hai nước này còn có nhiều điều tinh khôn so với các luật lệ rất phi lý và điên rồ khác.

Triều đại của vua hiện đang trị vì đã thiết lập

một hệ thống pháp luật mới về ngũ cốc, về nhiều mặt pháp chế mới tốt hơn pháp chế cũ rất nhiều nhưng cũng còn một vài mặt chưa thật tốt.

Theo quy định mới về luật pháp, các sắc thuế cao đối với việc nhập khẩu cho tiêu dùng trong nước bị tạm thời bãi bỏ khi giá lúa mì loại trung bình lên tới 48 shilling một góc tạ Anh, giá lúa mạch đen loại trung bình, giá đậu Hà Lan lên tới 32 shilling, giá lúa mạch lên tới 24 shilling và giá yến mạch lên tới 16 shilling, và thay cho sắc thuế cao đó người ta chỉ đánh thuế rất nhẹ khoảng 6 penny đối với một góc tạ Anh lúa mì và đối với các loại thóc lúa khác có giá trị tương đương. Thị trường trong nước được mở rộng cửa để đón nhận các loại lương thực nhập từ nước ngoài với giá thấp hơn khá nhiều so với trước.

Cũng theo luật nói trên, tiền thưởng khuyến khích cũ 5 shilling đối với xuất khẩu lúa mì bị tạm đình chỉ thi hành mỗi khi giá lúa mì lên tới 44 shilling một góc tạ Anh, chứ không phải là 48 shilling, giá mà trước đây đã được quy định cho việc bãi bỏ sắc thuế này; tiền thưởng 2

shilling 6 penny cho việc xuất khẩu lúa mạch cũng chấm dứt ngay khi mà giá loại ngũ cốc này lên tới 22 shilling, chứ không phải là 24 shilling như trước; tiền thưởng 2 shilling 6 penny cho việc xuất khẩu bột yến mạch chấm dứt ngay khi giá loại bột này lên tới 14 shilling chứ không phải 15 shilling như trước. Tiền thưởng đối với lúa mạch đen bị giảm từ 3 shilling 6 penny còn 3 shilling và cũng chấm dứt ngay khi giá loại ngũ cốc này lên tới 28 shilling chứ không phải 32 shilling như quy định trước đó.

Nếu như các loại tiền thưởng tỏ ra không thích hợp nếu không nói là sai trái như tôi đã cố gắng chứng minh trên đây, tôi cho rằng tiền thưởng như thế càng mau chóng chấm dứt và giảm bớt bao nhiêu thì càng tốt bấy nhiêu.

Cũng với quy chế này, nhà nước cho phép nhập khẩu ngũ cốc với giá thấp nhất để rồi lại được tái xuất miễn thuế là khi gửi vào nhà kho để đợi tái xuất, nhà kho đó phải được chốt lại chặt chẽ bằng khóa chung của nhà vua và người nhập khẩu. Không quá 25 cửa khẩu trên toàn nước Anh được hưởng quyền tự do này. Số này là

những cửa khẩu chính, có thể không có các cửa khẩu khác ở Anh thích hợp cho mục đích này.

Đạo luật này rõ ràng là một bước tiến so với hệ thống luật pháp cũ.

Nhưng cũng đạo luật này đã quy định việc xuất khẩu yến mạch được hưởng 2 shilling tiền thưởng cho một góc tạ Anh mỗi khi giá loại ngũ cốc này chưa vượt quá 14 shilling. Trước đó, nhà nước không hề cấp tiền thưởng cho việc xuất khẩu loại ngũ cốc này, cũng chẳng cấp tiền thưởng bao giờ cho đậu Hà Lan và các loại đậu khác.

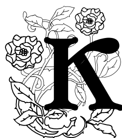
Cũng theo sự quy định của đạo luật này, việc xuất khẩu lúa mì bị nghiêm cấm khi giá loại ngũ cốc này lên tới 44 shilling một góc tạ Anh; khi giá lúa mạch đen lên tới 28 shilling, giá lúa mạch lên tới 22 shilling, giá yến mạch lên tới 14 shilling thì xuất khẩu các loại ngũ cốc này cũng bị chấm dứt. Giá các loại ngũ cốc này hình như rất thấp, và thật là không thích hợp khi cấm mọi việc xuất khẩu khi giá lên tới mức độ quy định mà khi đó tiền thưởng khuyến khích cũng bị rút luôn. Tiền thưởng này đáng lẽ ra phải rút

khi giá còn ở mức độ thấp hơn nhiều hoặc xuất khẩu phải được phép hoạt động ở mức giá cao hơn nhiều.

Do đó, đạo luật này hãy còn kém khắc khe hơn so với đạo luật trước đây. Dù với những điều khoản còn chưa được quy định một cách hoàn hảo, chúng tôi có thể nói đến đạo luật này như chúng tôi đã có dịp nói về các luật pháp của Solon, dù cho chẳng phải là tốt nhất thì đạo luật này vẫn cứ là tốt nhất mà quyền lợi, thành kiến và tính chất của thời đại có thể chấp nhận được. Đã có thể đến lúc phải tính đến việc chuẩn bị một cách làm mang lại hiệu quả tốt hơn.

Chương VI

HIỆP ƯỚC THƯƠNG MẠI



Khi một quốc gia bị ràng buộc bởi một hiệp ước mà qua đó cho phép một số mặt hàng của một nước ngoài nhập vào trong nước, trong khi đó lại cấm các nước khác không được nhập các mặt hàng đó, hoặc miễn thuế một số mặt hàng cho một nước nào đó mà lại không miễn thuế cho các nước khác khi nhập các mặt hàng tương tự, thì quốc gia có mậu dịch thuận lợi như vậy hoặc ít nhất các nhà buôn và các nhà sản xuất công nghiệp của nước này chắc đã được hưởng một lợi thế lớn từ hiệp ước đã được ký kết đó. Các nhà buôn và các nhà sản xuất đó được hưởng một loại độc quyền ở trong một nước rất rộng lượng đối với họ.

Quốc gia đó trở thành một thị trường rộng lớn và thuận lợi cho các mặt hàng hóa của họ: rộng lớn vì các hàng hóa từ các nước khác đều bị

cấm không được nhập hoặc được nhập nhưng phải chịu các loại thuế rất nặng, và như thế này tiêu thụ được một số lượng lớn hàng hóa của mình. Còn thuận lợi là vì các nhà buôn và các nhà sản xuất ở quốc gia được ưu ái còn có lợi thế trong việc bán hàng của họ vì họ hầu như độc quyền, nên có thể bán hàng với giá cao hơn giá tự do cạnh tranh với các nước khác.

Những loại hiệp ước như thế mặc dầu có thể rất có lợi cho các nhà buôn và các nhà sản xuất ở quốc gia được ưu đãi, tất nhiên là bất lợi cho các nhà buôn và nhà sản xuất của quốc gia tạo ưu đãi cho một nước khác. Họ phải mua hàng nước ngoài mà họ cần với giá cao hơn là giá có thể chấp nhận khi có cạnh tranh. Phần sản phẩm của chính nước đó làm ra và được dùng để mua hàng ngoại tất phải bán rẻ hơn vì khi hai vật được đem ra trao đổi, sự rẻ của vật này tất yếu là hậu quả của sự đắt của vật kia. Giá trị trao đổi các sản phẩm hàng năm của quốc gia đó có thể bị giảm dần theo mỗi hiệp ước như vậy. Sự giảm sút này tuy thế khó có thể gây nên một sự thua lỗ thật sự mà chỉ là sự giảm bớt số tiền lời kiếm

được mà thôi. Mặc dù bán hàng hóa rẻ hơn, nhưng cũng không quá rẻ đến mức bán dưới giá thành sản phẩm, hoặc trong trường hợp có trợ cấp khuyến khích xuất khẩu, bán với một giá không đủ để hoàn lại số tiền vốn, sử dụng vào việc mang hàng hóa ra bán ở thị trường cùng với số lợi nhuận trung bình của số hàng hóa đó. Việc buôn bán tất nhiên không thể kéo dài nếu cứ làm như vậy. Vì thế, kể cả nước tạo ưu đãi cho nước khác có thể vẫn thu được lợi nhuận từ việc buôn bán, tuy có kém hơn so với khi tự do cạnh tranh.

Một vài hiệp ước thương mại đã được coi là có lợi dựa trên các nguyên tắc khác hẳn với điều nói ở trên. Một nước buôn bán đôi khi tạo nên một sự độc quyền kiểu này có hại cho chính nước đó, nhưng có lợi cho một số mặt hàng nào đó mua của một nước ngoài vì chính nước này hy vọng rằng trong toàn bộ các hoạt động thương mại giữa hai nước, nước này sẽ có thể bán ra nhiều hơn mua vào trong cả năm, và cán cân thanh toán giữa hai nước sẽ nghiêng về nước này và số dư sẽ được trả bằng vàng bạc.

Chính cũng trên cơ sở nguyên tắc này mà hiệp ước thương mại giữa Anh và Bồ Đào Nha đã được ông Methuen ký kết năm 1703 và được mọi người hết sức khen ngợi. Dưới đây là nguyên văn lời dịch của hiệp ước đó.

Nó bao gồm chỉ có 3 điều khoản:

Điều I

Đức vua tối cao của nước Bồ Đào Nha cam kết, thay mặt cho cá nhân và cho những người nối dõi, chấp nhận việc nhập vào Bồ Đào Nha các loại vải len và các mặt hàng len khác của nước Anh cho đến khi bị luật pháp cấm đoán, tuy nhiên với điều kiện dưới đây:

Điều II

Nữ hoàng tối cao của vương quốc Anh, thay mặt cho chính mình và cho các người thừa kế ngôi vua, cam kết chấp nhận việc nhập vào nước Anh các loại rượu vang Bồ Đào Nha và sẽ không bao giờ thay đổi lời cam kết này dù cho có hòa bình hay chiến tranh giữa vương quốc Anh và Pháp, rằng sẽ không bao giờ đòi hỏi nhiều hơn đối với các loại rượu vang nhập từ Bồ Đào Nha dưới danh nghĩa thuế hoặc bằng bất kỳ danh

nghĩa nào khác, trực tiếp hay gián tiếp, dù cho các loại rượu vang nhập vào Vương quốc Anh dưới dạng thùng (đơn vị đo lường rượu bằng 105 gallon, mỗi gallon bằng 4,54 lít ở Anh), barin (thùng lớn đựng rượu chứa 238 lít) hoặc các loại đồ chứa khác, so với sự đòi hỏi đối với cùng một số lượng hay đơn vị đo lường rượu vang Pháp nhập vào Anh, sau khi chiết khấu hoặc giảm 1/3 số thuế nhập khẩu.

Nhưng nếu vào bất kỳ thời gian nào sự chiết khấu hay giảm thuế nhập khẩu mà phải tiến hành như nói ở trên, lại tìm cách gây trở ngại và làm thiệt hại tới lợi ích của Bồ Đào Nha thì đức vua tối cao của Bồ Đào Nha tự cho mình quyền theo đúng luật định cấm các loại vải len dạ và các hàng len dệt khác của Anh không được nhập vào nước này.

Điều III

Các ngài đại sứ đặc mệnh toàn quyền hứa và cam kết rằng đức vua và nữ hoàng sẽ thông qua hiệp ước này, và trong vòng hai tháng sẽ trao đổi các văn kiện phê chuẩn.

Qua hiệp ước đã được ký kết này đức vua

nước Bồ Đào Nha đã chấp nhận việc nhập khẩu các loại vải len dạ Anh trên cùng một cơ sở như trước thời ngăn cấm hàng nhập loại này, nghĩa là không được tăng thuế hải quan so với thời kỳ trước đó. Nhưng Bồ Đào Nha cũng không bị buộc phải chấp nhận các loại vải len dạ này với các điều kiện ưu đãi hơn so với các hàng hóa len dạ của các nước khác, như Pháp hoặc Hà Lan chẳng hạn. Nữ Hoàng Anh quốc, trái lại, bị buộc phải chấp nhận rượu vang Bồ Đào Nha trên cơ sở nước này chỉ trả có 2/3 số tiền thuế đánh vào rượu mà Pháp đã phải trả khi nhập rượu vang vào Anh, rượu vang Pháp thường có sức cạnh tranh mạnh đối với rượu vang Bồ Đào Nha. Như vậy, hiệp ước này tỏ rõ là có lợi cho Bồ Đào Nha và bất lợi cho vương quốc Anh.

Tuy nhiên, bản hiệp ước đó vẫn được ca ngợi là một kiệt tác trong chính sách thương mại của Anh. Bồ Đào Nha hàng năm nhận được từ Brazil một lượng lớn vàng nhiều hơn là đủ dùng cho việc buôn bán trong nước dưới dạng tiền vàng hay vàng lá. Số vàng dư thừa không thể để nằm chết trong các két sắt. Vì không có thị trường

thuận lợi trong nước, số vàng thừa đó phải được xuất ra nước ngoài, bất chấp mọi sự cấm đoán, và được trao đổi lấy các loại hàng hóa có nhu cầu cao tại thị trường trong nước. Một phần lớn số vàng này được xuất sang nước Anh để đổi lấy các hàng hóa của Anh hay của các nước khác mà Anh đã nhập vào trong nước. Người ta đã cho ông Baretti biết là tàu chở hàng chạy hàng tuần từ Lisbon tới Anh thường mang mỗi lần một số vàng trị giá hơn 50.000 bảng Anh. Có thể số tiền này đã được thổi phồng lên quá đáng. Hàng năm người ta ước tính có một số lượng vàng trị giá khoảng 2.600.000 bảng Anh được chuyển tới Anh, con số này lớn hơn số vàng mà Brazil cung cấp hàng năm cho Bồ Đào Nha.

Các nhà buôn của chúng ta trong vài năm gần đây tỏ ra bất bình với vua Bồ Đào Nha. Một vài sự ưu ái mà nhà vua nước này đã ban cho họ không phải do hiệp ước mà là do sự ân thưởng của đức vua đối với họ và cũng có thể là để đổi lấy những sự biệt đãi và bảo vệ của Nữ Hoàng nước Anh, thì nay đã không còn nữa hoặc cũng không được thi hành đầy đủ như trước. Vì vậy

dân chúng trước đây thường vẫn chú trọng đến việc tán dương ca ngợi nền thương mại Bồ Đào Nha, thì nay lại có tâm trạng cho rằng việc buôn bán không còn có lợi nhiều như trước nữa. Họ cho rằng phần lớn và có thể là toàn bộ số vàng nhập hàng năm không phải là để dùng cho nước Anh mà chủ yếu là bán cho các nước khác ở Châu Âu, vì các loại hoa quả và rượu vang nhập hàng năm từ Bồ Đào Nha vào Anh đã gần đủ để bù cho giá trị các hàng hóa của Anh xuất khẩu sang nước này.

Tuy nhiên, chúng ta hãy giả định là toàn bộ số vàng nhập là chỉ để dùng cho nước Anh, và như thế, sẽ là một số tiền còn lớn hơn trí tưởng tượng của ông Baretti, việc buôn bán này cũng sẽ chẳng có lợi gì hơn so với các việc buôn bán khác, vì với một giá trị hàng xuất, chúng ta nhận trở lại một giá trị tương đương bằng hàng hóa tiêu dùng.

Chỉ có một phần rất nhỏ số vàng nhập được sử dụng để tăng số lượng vàng lá và tiền vàng cho vương quốc Anh mà thôi. Phần lớn số vàng phải chuyển ra nước ngoài để đổi lấy các hàng

tiêu dùng. Nếu các hàng tiêu dùng này được mua bán trao đổi trực tiếp bằng các sản phẩm công nghệ của Anh, thì sự buôn bán đó chắc chắn sẽ có lợi cho nước Anh hơn là việc trước tiên đem sản phẩm đó bán lấy vàng của Bồ Đào Nha, và sau đó lại dùng số vàng đó để mua hàng tiêu dùng. Việc buôn bán trực tiếp với nước ngoài để phục vụ cho tiêu dùng trong nước bao giờ cũng tốt hơn là một sự buôn bán vòng vo; và để mang được cùng một số hàng tiêu dùng từ nước ngoài vào thị trường trong nước chỉ cần một số vốn nhỏ hơn nhiều khi buôn bán trực tiếp so với các hoạt động thương mại vòng vo. Sẽ là một điều thuận lợi hơn cho nước Anh nếu nền công nghiệp nước này dành một phần nhỏ năng lực để sản xuất các mặt hàng thích hợp với yêu cầu của thị trường Bồ Đào Nha và một phần lớn năng lực để sản xuất các mặt hàng đáp ứng yêu cầu tiêu dùng ở các thị trường khác mà ở đó có thể mua các mặt hàng phù hợp với thị hiếu tiêu dùng của dân chúng Anh. Như vậy việc mua được số vàng cần thiết phục vụ cho tiêu dùng trong nước và các loại hàng tiêu dùng cho

dân chúng sẽ chỉ đòi hỏi một số vốn nhỏ hơn so với số vốn đang phải dùng hiện nay. Như vậy phần vốn dư thừa được sử dụng vào các mục đích khác để khuyến khích sự phát triển thêm một số lượng sản phẩm cho đất nước.

Dù cho nước Anh có hoàn toàn bị cắt đứt khỏi mọi công việc buôn bán với Bồ Đào Nha đi chăng nữa thì nước Anh không có khó khăn gì lắm để tìm kiếm được số vàng cần thiết dùng để tích trữ vàng thỏi hoặc tiền bằng vàng hoặc để dùng vào ngoại thương. Vàng cũng như các loại hàng hóa khác, đều có thể mua được ở bất kỳ nơi nào theo đúng với giá trị của nó. Số vàng dư thừa ở Bồ Đào Nha dù không xuất sang Anh để rồi Anh lại tái xuất sang nước khác, thì tất cũng phải bán cho một nước nào khác, nước này sẽ rất vui mừng được bán lại số vàng đó cho nước Anh cũng chẳng khác gì việc nước Anh đang làm hiện nay. Khi mua vàng từ Bồ Đào Nha, chúng ta mua trực tiếp từ tay người bán, trong khi chúng ta mua vàng từ một nước thứ ba, chúng ta chỉ là mua lại qua trung gian và như thế tất phải trả giá cao hơn. Tuy thế, sự khác nhau này cũng

chẳng có ý nghĩa gì lớn để chúng ta phải quan tâm.

Người ta nói rằng hầu hết số vàng mà chúng ta mua được là từ Bồ Đào Nha. Với các nước khác mà chúng ta có quan hệ buôn bán thì cán cân thương mại thường không thuận lợi cho chúng ta hoặc còn bất lợi cho chúng ta là đằng khác. Nhưng chúng ta cần phải nhớ rằng nếu chúng ta mua nhiều vàng hơn của một nước thì chúng ta tất phải mua ít vàng hơn của các nước khác. Nhu cầu thực về vàng, cũng như đối với các loại hàng hóa khác, luôn luôn được hạn chế trong một số lượng nhất định nào đó ở tất cả các nước. Nếu 9/10 số lượng cần thiết được nhập từ một nước, thì 1/10 số lượng còn lại tất phải nhập từ các nước khác. Số lượng vàng nhập hàng năm từ một số nước nào đó, nếu vượt qua phần dùng cho việc làm đồ dùng bằng vàng và tiền vàng, tất phải tái xuất sang các nước khác. Cũng như vậy cán cân thanh toán có thể thuận lợi cho chúng ta đối với một số nước riêng biệt nào đó, lại có thể bất lợi cho chúng ta đối với một số nước khác.

Chính trên cơ sở cái quan điểm đơn giản này mà nước Anh đã không thể không buôn bán với Bồ Đào Nha, và vào cuối cuộc chiến tranh vừa qua, Pháp và Tây Ban Nha, dù không có ý định khiêu khích hay xúc phạm, đã yêu cầu vua Bồ Đào Nha ra lệnh không cho phép tàu Anh đậu ở hải cảng của nước mình, và để đảm bảo cho sự trục xuất này hoàn toàn có hiệu quả yêu cầu cho phép các đội quân Pháp và Tây Ban Nha vào đồn trú tại các hải cảng Bồ Đào Nha. Nếu như vua Bồ Đào Nha chịu làm theo những điều kiện nhục nhã mà vua Tây Ban Nha, lúc đó là anh em rể với vua Bồ Đào Nha, đã đề nghị thì chắc hẳn nước Anh đã được giải thoát khỏi một sự phiền phức lớn hơn nhiều so với việc mất các quan hệ buôn bán với Bồ Đào Nha, đó là gánh nặng phải hỗ trợ cho một nước đồng minh rất yếu không có đủ các phương tiện để tự bảo vệ mình chống lại sự xâm lược của nước khác. Việc mất các quan hệ buôn bán với Bồ Đào Nha lẽ ra đã gây nên không ít bối rối cho các nhà buôn Anh thời bấy giờ đang tiến hành các hoạt động buôn bán với Bồ Đào Nha, các nhà buôn này chắc là đã không thể

tìm ra, trong một hai năm, bất kỳ phương pháp nào khác để sử dụng tiền vốn có lợi như đối với Bồ Đào Nha, chính cũng vì lý do buôn bán này mà nước Anh đã phải chịu bao nhiêu sự phiền toái đối với nước đồng minh Bồ Đào Nha.

Số lượng vàng bạc nhập hàng năm vào nước Anh không phải là để sử dụng cho việc làm ra đồ dùng bằng vàng bạc, tiền bằng vàng bạc, mà chính là để phục vụ cho nền ngoại thương. Việc buôn bán với nước ngoài bằng con đường vòng vo thông qua việc trao đổi các kim loại quý mang lại nhiều thuận lợi hơn so với việc sử dụng các loại hàng hóa khác. Vì vàng bạc là những công cụ thương mại phổ biến nhất, cho nên bất kỳ nước nào cũng sẵn sàng nhận vàng bạc làm phương tiện thanh toán tất cả các loại hàng hóa hơn là nhận các loại hàng hóa khác làm vật trao đổi. Hơn nữa vàng bạc có thể tích nhỏ mà giá trị lại lớn, cho nên chi phí vận chuyển vàng bạc ít hơn nhiều so với vận chuyển bất kỳ một loại hàng hóa nào khác, và hơn nữa, vàng bạc ít bị hư hao nhất trên đường vận chuyển. Trong tất cả các loại hàng hóa được mua ở nước này và sau

đó để bán lại hoặc trao đổi lấy hàng hóa ở nước khác, không có loại nào lại thuận tiện như vàng bạc. Thuận lợi chủ yếu của việc buôn bán với Bồ Đào Nha là giúp nước Anh tiến hành dễ dàng hơn các hoạt động ngoại thương để phục vụ cho lợi ích tiêu dùng trong nước. Thuận lợi này, nếu không phải là cơ bản, thì cũng là một điều khá quan trọng.

Nếu chỉ dùng vào việc sản xuất đồ dùng bằng vàng bạc và tiền bằng vàng bạc thì chỉ cần nhập một số lượng rất ít vàng bạc mà thôi. Vì thế nếu không có quan hệ buôn bán trực tiếp với Bồ Đào Nha, nước Anh vẫn có thể mua số lượng nhỏ vàng bạc này ở bất kỳ nơi nào khác.

Mặc dầu các cửa hiệu vàng bạc có rất nhiều ở Anh, họ thường đánh các loại bát đĩa mới bằng vàng bạc đúc lại từ các bát đĩa cũ, vì thế số lượng vàng bạc cần thêm mỗi năm không nhiều và chỉ cần nhập một số lượng nhỏ từ nước ngoài là đủ.

Đối với tiền vàng bạc đúc ở trong nước cũng vậy. Không một ai có thể nghĩ rằng phần lớn số tiền đúc hàng năm trong vòng 10 năm trước khi có sự cải cách đồng tiền vàng gần đây, đã lên tới

hơn 800.000 bảng Anh bằng vàng mỗi năm và đó là phần thêm vào số lượng tiền đang lưu hành trong toàn vương quốc. Ở một nước mà ở đó nhà nước chịu mọi phí tổn đúc tiền, giá trị đồng tiền đúc, dù cho có đủ trọng lượng vàng hay bạc chuẩn, cũng không thể vượt quá lượng vàng bạc chưa đúc; vì người có vàng bạc chỉ cần mang tới sở đúc tiền để nhờ đúc thành tiền và chậm nhất là một vài tuần lễ người đó có thể nhận lại một số tiền đúc với giá trị tương đương với số vàng bạc đã đưa. Nhưng ở mỗi nước, số tiền vàng, bạc đang lưu hành thường bị mòn đi ít nhiều và do đó giảm độ chuẩn về mặt trọng lượng. Ở nước Anh, trước cuộc cải cách tiền vàng, sự việc tương tự như vậy cũng đã xảy ra. Tiền vàng bị giảm hơn 2% và tiền bạc hơn 8% so với trọng lượng chuẩn.

Nhưng nếu 44,5 guinea có một trọng lượng chuẩn là một pound vàng (khoảng 450 gam) có thể mua được hơn một pound vàng chưa đúc một ít, thì 44,5 guinea còn thiếu một ít so với trọng lượng chuẩn do bị hư hao trong quá trình lưu hành đã không thể mua được một pound

vàng chưa đúc, do đó cần phải thêm một ít tiền nữa để bù cho sự thiếu hụt này.

Giá vàng thỏi lại thị trường hiện nay là vào khoảng 47 bảng 14 shilling và đôi khi tới 48 bảng Anh mà đáng lẽ ra giá này phải ngang với giá quy định của sở đúc tiền là 46 bảng 14 shilling 6 penny.

Khi mà phần lớn số tiền đúc ở trong tình trạng hư hao do quá trình lưu hành, 44,5 guinea dù vừa xuất ra từ sở đúc tiền cũng chẳng mua được nhiều hàng hóa hơn các đồng guinea thông thường khác đã qua một thời gian lưu hành, vì các đồng guinea mới đó sẽ nhập vào két sắt của người buôn bán và trộn lẫn lộn với các đồng tiền khác, nó không thể được tách biệt ra mà không mất thì giờ nếu không nói là phiền phức nữa. Cũng giống như các đồng guinea đã được lưu hành, đồng tiền mới trị giá cũng không hơn 46 bảng 14 shilling 6 penny. Nếu ném vào nồi đúc, đồng guinea đó vẫn giữ nguyên trọng lượng chuẩn của nó và nếu đem bán tất sẽ được 47 bảng 14 shilling hoặc 48 bảng bằng vàng hay bạc, đúng như trọng lượng quy định của đồng

guinea đã được nấu chảy. Người ta thấy có lợi khi mang các đồng tiền vàng mới được đúc cho vào nồi nấu chảy thành vàng thỏi để đem bán, chính phủ không có cách nào ngăn cấm được việc làm đó. Về mặt này việc làm của sở đúc tiền chẳng khác gì công dã tràng cả, vì việc đúc các đồng tiền vàng ngày hôm nay thì lại được mang nấu chảy thành vàng thỏi ngày hôm sau.

Sở đúc tiền không làm được nhiều về mặt đúc tiền cung cấp thêm cho số lượng tiền đúc đang lưu hành mà chỉ thay thế các đồng tiền mới đúc đang bị đem nấu chảy hàng ngày mà thôi.

Nếu như các tư nhân khi mang vàng bạc đến sở đúc tiền để nhờ đúc phải tự mình trả các khoản chi phí đúc tiền thì việc làm đó tất cả sẽ cộng thêm vào giá trị kim loại cũng chẳng khác gì công đánh vàng, bạc thành đĩa, bát. Do đó vàng bạc đúc thành tiền sẽ có giá trị hơn là vàng bạc dưới dạng thỏi, nén. Thuế đúc tiền nếu không quá nặng, sẽ thêm vào vàng thỏi toàn bộ giá trị của công việc đúc. Chính phủ ở bất kỳ nước nào đều dành lấy độc quyền đúc tiền, và

không có đồng tiền nào ra tới thị trường lại kém giá trị hơn cái giá đúng phải trả. Nếu tiền thuế đúc tiền lại cao một cách quá đáng, nghĩa là thuế đúc tiền lại cao hơn rất nhiều so với giá trị thật của sức lao động và các chi phí cần thiết cho việc đúc tiền, những người đúc tiền giả ở trong nước và ở cả nước ngoài tất có thể thấy, có thể thu được lợi qua mức chênh lệch lớn giữa giá trị vàng thỏi và giá trị đồng tiền vàng và họ sẽ đúc các số lượng lớn đồng tiền vàng giả để đem lưu hành và như thế sẽ làm giảm giá trị tiền tệ của chính phủ. Ở Pháp, mặc dù thuế đúc tiền là 8%, người ta không thấy có sự đúc tiền giả. Người đúc tiền giả ở đâu cũng đứng trước các mối hiểm nguy, bất kỳ họ sống ở ngay nước mà họ đúc tiền giả hay sống ở nước ngoài thì những người có liên quan tới việc tiêu thụ tiền cũng không kém phần nguy hiểm, cho nên họ cảm thấy lời lãi 6 hoặc 7% không đủ để đánh đổi lấy sự nguy hiểm mà họ sẽ phải gánh chịu khi bị phát hiện.

Thuế đúc tiền ở Pháp nâng giá trị đồng tiền đúc cao hơn so với số lượng vàng nguyên chất

mà đồng tiền đúc chứa đựng. Như vậy bằng chỉ dụ tháng giêng năm 1726, giá quy định của sở đúc tiền[13] về vàng nguyên chất 24 Cara là 740 livres 9 xu 1 denier 1/11 (denier là tiền Pháp bằng 1/12 xu) cho 8 ounce Paris. Tiền vàng Pháp, đã tính thêm sự sai suất trong việc đúc tiền, chứa đựng 21, 3/4 Cara (Cara là đơn vị trọng lượng bằng 200 miligam) vàng nguyên chất và 2, ¼ Cara hợp kim. Do đó một mác vàng chuẩn trị giá không quá 671 livres 10 denier. Nhưng ở Pháp một mác loại vàng chuẩn này dùng để đúc thành 30 đồng louis vàng, mỗi đồng trị giá 24 livres, hoặc thành 720 livres. Vì thế, sự đúc tiền làm tăng giá trị một mác vàng chuẩn dưới dạng thỏi thêm một lượng bằng mức chênh lệch giữa hai con số 671 livres 10 denier và 720 livres; hoặc nói cụ thể hơn là bằng 48 livres 19 xu 2 denier.

Thuế đúc tiền trong nhiều trường hợp làm mất hết và trong mọi trường hợp làm giảm bớt số tiền lời thu được khi mang nấu chảy các đồng tiền mới. Số lợi nhuận này sở dĩ có được là do có sự chênh lệch giữa lượng vàng thỏi mà tiền đúc

phải chứa đựng và lượng vàng mà đồng tiền này còn lại trên thực tế qua lưu hành. Nếu sự chênh lệch này ít hơn thuế đúc tiền, thì sẽ lỗ chứ không lãi. Nếu chênh lệch đó ngang với thuế đúc tiền thì sẽ chẳng lỗ mà cũng chẳng lãi. Nếu chênh lệch lớn hơn thuế đúc tiền thì sẽ được một ít lợi nhuận nhưng trên thực tế thì lợi nhuận này vẫn ít hơn so với khi không có thuế đúc tiền. Ta hãy lấy ví dụ dưới đây để chứng minh nếu trước khi có cuộc cải cách về đồng tiền vàng, mức chênh lệch là 2%, thuế đúc tiền được quy định là 5% khi đem đúc tiền thì sẽ lỗ 3% khi đem nấu chảy đồng tiền vàng thành vàng thỏi. Nếu thuế đúc tiền là 2% sẽ chẳng lỗ mà cũng chẳng lãi. Nếu thuế đúc tiền là 1% thì lãi 1%. Khi tiền được thu nhận tính theo số lượng chứ không tính theo trọng lượng, đánh thuế đúc tiền là một biện pháp hữu hiệu nhất để ngăn chặn việc mang nấu chảy đồng tiền đúc thành vàng thỏi; và cũng với lý do này, ngăn chặn việc xuất tiền đúc ra nước ngoài. Chỉ có những đồng tiền có đầy đủ nhất trọng lượng vàng chuẩn mới được dùng để nấu chảy thành vàng thỏi hoặc đem xuất sang

nước khác vì chỉ làm như thế mới có thể thu được nhiều lợi nhuận nhất.

Đạo luật khuyến khích đem vàng bạc đúc thành tiền miễn thuế đã được ban hành đầu tiên dưới triều đại vua Charles II áp dụng trong một thời gian có hạn định và sau đó được tiếp tục áp dụng qua nhiều lần gia hạn kéo dài cho đến năm 1769 thì lúc đó đạo luật này được coi như vĩnh viễn. Ngân hàng Anh quốc bị buộc phải mang vàng thỏi đi đúc thành tiền để giữ cho các két sắt của nó luôn luôn đầy ắp tiền. Họ cảm thấy có lợi khi việc đúc tiền là do chính phủ chịu mọi chi phí. Nhà Ngân hàng lớn này chắc hẳn cũng chẳng thích thú gì lắm khi thấy chính phủ tuyên bố đạo luật về đúc tiền trở thành một văn bản được áp dụng vô thời hạn. Nếu thói quen cân vàng để tính trọng lượng trở nên lỗi thời vì nó gây nên nhiều điều phiền phức khi giao dịch trao đổi và nếu các đồng tiền vàng của Anh được trao đổi trên cơ sở đếm theo số lượng thì nhà ngân hàng lớn này có thể thấy là trong trường hợp này cũng như trong một số trường hợp khác họ đã tính toán nhầm lẫn không nhỏ

về lợi ích của mình.

Trước khi có cuộc đúc lại tiền vừa qua, khi tiền vàng của Anh bị thấp hơn trọng lượng chuẩn 2%, vì không có thuế đúc tiền cho nên tiền vàng có giá trị thấp hơn 2% so với trọng lượng vàng thỏi chuẩn chứa đựng trong mỗi đồng tiền vàng. Vì vậy khi nhà ngân hàng này mua vàng thỏi để đem đúc thành tiền họ buộc phải trả thêm 2% so với giá trị tiền đúc. Nhưng nếu đã có thuế đúc tiền 2% đối với việc mang vàng thỏi đi đúc thành tiền, thì giá đồng tiền đúc thông thường, mặc dù có giá trị thấp hơn 2% so với trọng lượng chuẩn, vẫn có trị giá ngang với trọng lượng vàng chuẩn mà nó phải chứa đựng, vì giá trị của việc đúc tiền trong trường hợp này bù lại việc giảm về trọng lượng. Thực vậy lẽ ra họ đã phải trả thuế đúc tiền 2%, lỗ của họ trong toàn bộ công việc này cũng chỉ là 2%, chứ không lớn hơn mức thực tế mà họ phải chịu.

Nếu thuế đúc tiền là 5% và đồng tiền vàng chỉ thấp hơn trọng lượng chuẩn của nó có 2% thì nhà ngân hàng nước Anh tất đã lãi được 3%

trên giá vàng thỏi, nhưng vì họ đã phải trả tiền thuế đúc tiền là 5% cho nên trong toàn bộ công việc này họ đã phải chịu lỗ đúng bằng 2%.

Nếu thuế đúc tiền chỉ là 1% và đồng tiền vàng là 2% thấp hơn trọng lượng chuẩn thì nhà ngân hàng trong trường hợp này chắc chỉ chịu lỗ là 1% trên giá vàng thỏi mà thôi, nhưng vì họ còn phải trả 1% thuế đúc tiền nên họ đã phải chịu lỗ trong toàn bộ công việc này đúng 2%, cũng giống như trong tất cả các trường hợp khác.

Nếu thuế đúc tiền được đánh một cách hợp lý, đồng thời tiền đúc chứa đựng đầy đủ trọng lượng chuẩn như nó đã gần như thế kể từ khi có sự đúc lại tiền vừa rồi, thì phần nào mà ngân hàng Anh quốc mất về tiền thuế đúc, họ lại được lợi về giá của vàng thỏi; và phần nào họ được lợi về giá của vàng thỏi, họ tất sẽ mất vào tiền thuế đúc tiền. Do đó, họ chẳng lỗ nhưng cũng không lãi. Vì thế, trong toàn bộ công việc đem vàng thỏi cho đúc thành tiền vàng họ vẫn ở trong tình trạng như khi chưa áp dụng tiền thuế đúc tiền vậy.

Khi tiền thuế đánh vào một loại hàng hóa ở mức độ vừa phải, hợp lý và không gây nên tình trạng buôn lậu, nhà buôn thứ hàng đó, mặc dầu kiếm ăn được khá, cũng không phải chịu trả số tiền thuế đánh vào hàng hóa này vì ông ta đã lấy lại số tiền thuế trong giá bán của mặt hàng đó.

Tiền thuế này do người mua hay người tiêu dùng cuối cùng phải gánh chịu. Nhưng tiền tệ là một thứ hàng hóa mà đối với nó mọi người đều là nhà buôn. Không ai mua tiền nếu không cốt để lại bán nó đi, và đối với tiền tệ trong mọi trường hợp thông thường, không có một ai lại là người mua hay người tiêu dùng cuối cùng. Khi việc đúc tiền phải chịu đóng thuế mà số tiền đóng cũng rất vừa phải, hợp lý đến mức không khuyến khích việc đúc tiền giả, thì mọi người đều phải ứng trước tiền thuế đúc tiền nhưng cuối cùng không ai là người gánh chịu số tiền thuế đó cả vì mọi người đều lấy lại số tiền thuế ngay trong giá trị được nâng cao của đồng tiền đúc.

Một khoản thuế đúc tiền vừa phải, hợp lý sẽ không làm tăng chi phí của nhà ngân hàng hoặc

chi phí của các tư nhân khi họ mang vàng thỏi đến sở đúc tiền xin đúc thành tiền và sự đòi hỏi phải có một khoản thuế đúc tiền vừa phải, hợp lý không hề làm giảm giá trị tiền đúc.

Dù cho có thuế đúc tiền hay không, nếu đồng tiền vẫn chứa đựng trong nó trọng lượng chuẩn đầy đủ thì việc đúc tiền chẳng gây chút phí tổn gì cho ai cả, còn nếu như tiền thiếu trọng lượng chuẩn như đã quy định thì việc đúc tiền tất nhiên sẽ gây nên tổn phí bằng mức chênh lệch giữa trọng lượng vàng thỏi được quy định cần phải được chứa đựng trong đồng tiền và trọng lượng thực chứa đựng trong đồng tiền đó.

Vì thế, khi trả mọi chi phí về đúc tiền, chính phủ không những phải chịu những khoản tiền chi nhỏ mà còn mất đi một nguồn thu ngân sách từ tiền thuế có thể đánh vào việc đúc tiền. Nhà ngân hàng cũng như tư nhân chẳng có chút lợi lộc gì về sự hào hiệp tốt này của chính phủ cả.

Tuy nhiên, các vị giám đốc ngân hàng chắc chẳng muốn có sự đánh thuế đúc tiền dựa trên một sự suy đoán là họ chẳng có sự hứa hẹn gì về

lợi lộc mà chỉ đảm bảo cho họ khỏi bị thiệt hại mà thôi. Trong tình trạng hiện nay của đồng tiền vàng, và chừng nào tiền đúc vẫn còn được giao dịch trên cơ sở tính tiền theo trọng lượng, các vị giám đốc đó tất chẳng có lợi lộc gì cả do có sự thay đổi như thế. Nhưng nếu thói quen mang cân tiền đúc để tính trọng lượng không còn nữa và nếu tiền vàng bị xuống cấp như vào thời kỳ trước khi có quyết định đúc lại tiền, nhà ngân hàng chắc đã thu được mối lợi lớn hoặc nói đúng hơn, tiết kiệm được nhiều hơn do việc đánh thuế đúc tiền. Ngân hàng nước Anh là công ty duy nhất chuyển một số lượng vàng lớn tới sở đúc tiền để xin đúc thành tiền cho nên nó phải gánh chịu hàng năm một số chi phí rất lớn cho công việc này.

Nếu việc đúc tiền hàng năm này chỉ để bù đắp những mất mát và hao mòn không thể tránh được trong quá trình lưu hành đồng tiền thì việc đúc tiền đó ít khi vượt quá 50 nghìn hoặc nhiều nhất cũng chỉ tới 100 nghìn bảng là cùng. Nhưng khi đồng tiền vàng bị giảm trọng lượng xuống dưới mức chuẩn, việc đúc tiền

hàng năm còn phải lấp thêm những lỗ hổng lớn do các đồng tiền vàng mới bị đưa vào nung chảy để đúc lại thành vàng thỏi và bị xuất khẩu sang nước khác. Chính vì lý do nói trên mà 10 hoặc 12 năm trước thời kỳ cải cách tiền vàng, công việc đúc tiền hàng năm đã lên tới con số trung bình là hơn 850.000 bảng Anh.

Nhưng nếu như đã áp dụng thuế đúc tiền khoảng 4 đến 5% đối với tiền vàng chắc hẳn đã có thể chấm dứt một cách có hiệu quả công việc xuất tiền vàng ra ngoại quốc và nấu chảy tiền vàng thành vàng thỏi. Ngân hàng nước Anh thay vì hàng năm phải chi thêm 2,5% vào giá tiền vàng thỏi để đem đúc hơn 850.000 bảng phải chịu lỗ hàng năm 21.250 bảng, thì lẽ ra chỉ phải chịu 1/10 số tiền lỗ nói trên mà thôi.

Nghị viện Anh chỉ cấp kinh phí vào khoảng 14.000 bảng một năm để chi cho việc đúc tiền, và chính phủ thực ra chỉ chi không quá một nửa số tiền cấp phí cho việc đúc tiền và trả lương cho nhân viên sở đúc tiền trong những trường hợp thông thường. Việc tiết kiệm được một số tiền rất nhỏ này thật không đáng kể để chính phủ

phải chú trọng đến. Nhưng tiết kiệm được 18 đến 20.000 bảng một năm đối với trường hợp một sự kiện có khả năng xảy ra và thường đã luôn luôn xảy ra trước đây và còn có thể xảy ra trong thời gian sau này, chắc hẳn là một việc mà rất cần đến sự quan tâm của một công ty lớn như Ngân hàng nước Anh.

Một vài lý lẽ và nhận xét đã nói ở trên có thể nên đưa vào các chương của quyển I nói về nguồn gốc và việc sử dụng tiền tệ và về sự khác nhau giữa giá thực tế và giá danh nghĩa của hàng hóa. Nhưng vì đạo luật nhằm khuyến khích việc đúc tiền lại xuất xứ từ những định kiến phổ biến trong hệ thống buôn bán, cho nên tôi thấy tốt hơn là nên đưa ra các lý lẽ và nhận xét đó vào chương này. Không có gì tốt đẹp hơn đối với hệ thống này là thiết lập loại tiền thưởng nào đó đối với việc tạo lập tiền tệ, vì theo giả định, tiền mang lại của cải cho dân tộc.

Tiền là một trong nhiều diệu kế để làm giàu cho đất nước.

Chương VII

THUỘC ĐỊA

PHẦN I
LÝ DO VÀ ĐỘNG CƠ THIẾT LẬP CÁC THUỘC ĐỊA MỚI

Lợi ích đầu tiên trong việc thiết lập các thuộc địa của Châu Âu ở Châu Mỹ và vùng Tây Ấn không phải hoàn toàn đơn giản và rõ ràng như lợi ích của Hy Lạp và La Mã cổ xưa trong việc chiếm cứ các thuộc địa.

Tất cả các nhà nước của Hy Lạp cổ xưa thường chỉ có mỗi nước một vùng lãnh thổ rất nhỏ, và khi dân chúng đã sinh sôi nẩy nở quá đông không thể cùng chung sống trên mảnh đất của họ nữa, thì một phần trong số dân chúng đó được gửi tới các vùng xa xôi, hẻo lánh nào đó để xây dựng cơ đồ mới.

Lúc đó xung quanh vùng đất đai mà dân chúng đang sinh sống thường có những bộ lạc láng giềng rất hiếu chiến, những người này chẳng dễ dàng gì để cho số dân chúng đó bành trướng ra khỏi đất nước của mình. Các thuộc địa của dân tộc Dorian chủ yếu nằm trong các vùng

đất thuộc nước Ý và đảo Sicily. Vào những thời kỳ trước khi thành lập đế quốc La Mã, các vùng này là nơi cư trú của các bộ lạc mọi rợ và hung dữ, đó là bộ lạc Ionians và Aeolians. Họ là hai bộ lạc lớn khác của người Hy Lạp ở vùng Tiểu Á và các đảo nằm trên biển Aegean. Vào thời đó, các bộ lạc đó cũng đang ở trong tình trạng giống như dân chúng sinh sống ở Sicily và ở Ý. Thành phố mẹ thường coi thuộc địa như mọi sự giúp đỡ cần thiết, và ban cho nó mọi ân huệ cũng như mọi sự giúp đỡ cần thiết, và thành phố mẹ cũng nhận được lòng kính yêu và sự biết ơn của thuộc địa. Đối với vùng đất xa xôi này thành phố mẹ không tìm cách áp đặt quyền lực và không coi nó nằm trong phạm vi quyền hạn của mình. Thuộc địa thành lập một hình thức chính phủ của chính mình, ban hành các luật pháp, cử các vị thẩm phán và tuyên bố chiến tranh hay hòa bình với các dân tộc láng giềng với tư cách là một nhà nước độc lập không cần phải đợi sự chuẩn y hay đồng ý của một thành phố mẹ. Không có gì đơn giản và rõ ràng hơn là một thuộc địa như vậy có những quyền hạn độc lập

và lợi ích riêng của nó.

La Mã, cũng giống như các nước cộng hòa cổ xưa khác, đầu tiên được thành lập dưa trên cơ sở một đạo luật về ruộng đất mà qua đó đất đai trong cộng đồng được phân chia theo một tỷ lệ nào đó cho các công dân hợp thành nhà nước. Quá trình diễn biến các hoạt động của xã hội loài người thông qua các cuộc hôn nhân, thừa kế và tước đoạt lẫn nhau tất đã làm xáo trộn sự phân chia ruộng đất lúc ban đầu và đã chuyển quyền sở hữu ruộng đất của nhiều gia đình vào tay một người. Để chấn chỉnh lại tình hình lộn xộn này, một đạo luật đã được ban hành nhằm hạn chế số lượng đất đai mà mỗi một công dân có quyền chiếm hữu không vượt quá 500 Jugera, khoảng 350 mẫu Anh (khoảng 0,4 hecta một mẫu).

Tuy đạo luật đó vẫn được thi hành, không bị bỏ rơi hay lãng quên, nhưng tình trạng sở hữu không đều nhau về ruộng đất vẫn cứ tăng lên. Phần lớn các công dân trở thành những người không có ruộng đất mà không có đất thì các luật lệ và tập tục thời bấy giờ làm cho một người tự

do khó có thể giữ được quyền độc lập của mình. Vào thời kỳ hiện nay, mặc dù một người nghèo không có ruộng đất riêng, nếu có chút ít vốn liếng, anh ta vẫn có thể canh tác ruộng đất của một người khác hoặc có thể buôn bán nhỏ, và nếu như anh ta không có vốn thì vẫn có thể tìm được một công việc làm như một người lao động nông nghiệp hay thợ thủ công chẳng hạn. Nhưng đối với người La Mã cổ xưa, ruộng đất của người giàu có là do nô lệ đảm nhiệm và làm việc dưới sự cai quản của một đốc công cũng là nô lệ, cho nên một người nghèo có rất ít may mắn trở thành một người lao động nông nghiệp hay một nông dân. Mọi ngành nghề và sản xuất công nghệ đều do người nô lệ đảm nhiệm để làm giàu cho các chủ nô mà sự giàu sang tiền của và quyền lực của họ làm cho những người tự do khó có thể cạnh tranh nổi với họ được. Các công dân không có ruộng đất cũng khó có phương tiện sinh sống nào khác trừ tiền thưởng của các ứng cử viên tại các cuộc bầu cử được tiến hành hàng năm. Các vị đại biểu do dân chúng bầu ra khi muốn cổ vũ người dân thường chống lại những

người giàu có và những nhà quyền quý có thế lực, thì thường nhồi vào đầu óc họ hình ảnh của việc phân chia ruộng đất trước kia và gợi ý cho thấy rằng luật về ruộng đất đó nhằm hạn chế tài sản tư nhân vẫn là một đạo luật cơ bản của nước cộng hòa.

Dân chúng đưa ra yêu cầu phải được chia ruộng đất, nhưng những nhà quyền quý và các người giàu lại cương quyết không chịu nhả ra bất kỳ phần đất nào của họ. Để thỏa mãn trong một chừng mực nào đó yêu sách của dân chúng không có ruộng đất, họ luôn luôn đề nghị nên chuyển số dân chúng đó tới một thuộc địa mới. Nhưng đế quốc La Mã đang đi chinh phục các vùng đất đai khác thấy không cần thiết phải đưa những công dân của mình đi tìm vận may ở các vùng xa xôi mà họ thật sự không biết nên định cư ở đâu cho thuận tiện. Vì thế, đế quốc La Mã đã giao cho người dân những đất đai nằm trong các tỉnh của Ý đã được chinh phục và đã trở thành lãnh địa của các nước cộng hòa, vì như thế các người dân di cư đó chẳng bao giờ có thể thành lập được một nhà nước độc lập mà quá

lắm chỉ bầu ra một hội đồng quản trị lãnh địa nơi họ ở và dù cho hội đồng đó có quyền ban hành các luật lệ để cai trị địa phương của mình, thì luôn luôn vẫn bị đặt dưới phạm vi quyền hạn và quyền lực pháp lý của thành phố mẹ. Việc chuyển dân tới một thuộc địa kiểu này không chỉ làm cho họ được thỏa mãn về mặt phân chia ruộng đất mà còn thiết lập ở đó một đội quân đồn trú tại chỗ sẵn sàng phục vụ cho lợi ích của đế quốc La Mã khi cần thiết hơn là trông chờ vào lòng trung thành của người dân bản xứ. Do đó một thuộc địa La Mã hoàn toàn khác hẳn với một thuộc địa Hy Lạp xét về bản chất của việc thành lập thuộc địa này cũng như dựa trên những lý do để xây dựng nó. Do đó danh từ "thuộc địa" có những nghĩa khác nhau theo ngôn ngữ nguồn gốc. Từ Latin colonia chỉ có nghĩa khá đơn giản là một đồn điền. Từ Hy Lạp αποιχια, ngược lại, có nghĩa là từ bỏ nơi ở đi khỏi gia đình, không ở nhà nữa. Nhưng mặc dầu thuộc địa La Mã về nhiều mặt khác hẳn với thuộc địa hoàn toàn đơn giản và rõ ràng. Cả hai thiết chế đều xuất phát từ sự cần thiết không

thể bỏ qua hoặc từ ích lợi quá rõ ràng và hiển nhiên.

Việc Châu Âu thiết lập các thuộc địa ở Châu Mỹ và Tây Ấn không xuất phát từ bất kỳ một sự cần thiết nào, và dù cho lợi ích mà các thuộc địa đó mang lại quả là rất to lớn, lợi ích cũng không rõ ràng và hiển nhiên như thế. Lúc mới đầu thiết lập thuộc địa, người ta cũng chưa thật hiểu rõ tác dụng mà cũng chẳng rõ vì lý do thiết lập hay vì sự tìm ra vùng đất mới đã làm cho họ nghĩ đến lợi ích đó, và kể từ ngày đầu đặt chân lên vùng đất mới mà sau này được biến thành thuộc địa, họ cũng chưa thật hiểu rõ tính chất, tầm cỡ và giới hạn của lợi ích mà họ sẽ được hưởng sau đó.

Người dân xứ Venizia, vào thế kỷ thứ 14 và thứ 15, đã tiến hành việc buôn bán đồ gia vị và các hàng hóa của Đông Ấn hết sức thuận lợi để phân phối cho các nước ở Châu Âu. Họ mua các hàng hóa đó từ Ai Cập, lúc đó ở dưới quyền thống trị của dân tộc Mamalukes, kẻ thù của người Thổ Nhĩ Kỳ, mà người xứ Venizia cũng là kẻ thù của người Thổ Nhĩ Kỳ. Vì cả hai đều có

chung một kẻ thù và cùng chung lợi ích, cho nên đã có một mối quan hệ gắn bó giúp cho người Venizia hầu như nắm độc quyền trong việc buôn bán đó.

Nhưng những lợi nhuận to lớn của người Venizia đã khiến cho người Bồ Đào Nha hết sức thèm muốn, cho nên trong suốt thế kỷ thứ 15, người Bồ Đào Nha đã cố gắng tìm ra con đường biển đi tới các nước mà họ có thể mua được ngà voi và vàng mà người Moor vượt qua sa mạc mang tới cho họ. Vì thế, họ đã khám phá ra các vùng Madeiras, Canaries, Azores mũi quần đảo Verde, vùng bờ biển Guinea, bờ biển Loango, Congo, Angola và Benguela và cuối cùng là mũi Hảo Vọng. Đã từ lâu người Bồ Đào Nha muốn chia sẻ nguồn lợi buôn bán với người Venizia, và phát kiến cuối cùng đã giúp họ có triển vọng thực sự làm được điều họ mong ước. Năm 1497, Vasco de Gama điều khiển một đoàn gồm bốn thuyền buồm lớn xuất phát từ hải cảng Lisbon và sau 11 tháng đã tới bờ biển xứ Indostan, như vậy đã hoàn thành một cuộc thám hiểm dài ngày tiến hành với một sự kiên định lớn và hầu

như liên tục trong suốt gần một thế kỷ.

Vài năm trước đó, trong khi Châu Âu ở trong tình trạng chờ đợi người Bồ Đào Nha thực hiện những dự án của họ nhưng xem ra cũng khó thực hiện được, thì một thuyền trưởng người ở vùng Genova đã có chủ trương tiến hành một chuyến vượt biển hết sức phiêu lưu mạo hiểm đi tới các nước vùng Đông Ấn theo hướng tây. Tình hình các nước đó rất ít được biết tới ở Châu Âu thời bấy giờ. Một vài nhà du hành ở Châu Âu cũng đã đi tới những vùng này. Họ đã cường điệu khoảng cách, có thể vì thiếu hiểu biết và quá đơn giản hóa. Vì đó thật là một khoảng cách khó có thể tính toán được với phương tiện thô sơ dùng cho nghề đi biển thời bấy giờ. Nhà vượt biển người Genova này đã đề ra một con đường xuyên đại dương mà ông ta cho là ngắn nhất và cũng là an toàn nhất. Ông này đã thuyết phục được nữ hoàng Isabella xứ Castile về khả năng thực hiện chuyến vượt biển này. Ông đã xuất phát từ hải cảng Palos tháng 8 năm 1492, gần 5 năm trước khi Vasco de Gama lên đường từ Bồ Đào Nha để bắt đầu cuộc thám hiểm của ông ta.

Nhà vượt biển người Genova này tên là Columbus đã phải trải qua 2 – 3 tháng trời lênh đênh trên biển cả và cuối cùng đã phát hiện ra các đảo nhỏ Bahamas hay Lucayan rồi sau đó là một đảo lớn St. Domingo.

Nhưng các vùng đất mà Columbus đã phát hiện và tìm ra trong chuyến thám hiểm đầu tiên trong những chuyến vượt biển sau đó chẳng có chút gì giống những nơi mà nhà vượt biển người Genova định cố công tìm kiếm. Thay vì của cải dồi dào ruộng đất phì nhiêu và dân cư đông đúc của Trung Hoa và Indostan ông ta chỉ tìm thấy ở đảo St. Domingo và ở các đảo khác thuộc thế giới mới mà ông ta vừa đặt chân tới chỉ toàn là rừng rậm, đất đai hoang vu và là nơi cư trú của một vài bộ lạc những người sống hoang dã, man rợ, trần truồng và vô cùng đói khổ. Ông chẳng muốn tin rằng những nơi đó cũng chẳng khác gì những vùng đất đã được Marco Polo mô tả vì ông này là người Âu Châu đầu tiên đã đến Trung Hoa và Đông Ấn. Ông tự an ủi vì tìm thấy một vài dấu hiệu chứng tỏ có sự giống nhau nào đó dù rất nhỏ bé, đó là giữa Cibao, tên một quả núi

ở đảo St. Domingo, và Cipango đã được Marco Polo nói đến trong cuộc hành trình của ông ta, và như thế cũng đủ để ông trở lại với những ý nghĩ ban đầu đầy trìu mến trước khi tiến hành cuộc hành trình dù cho sự thật không hoàn toàn là như vậy. Trong những bức thư mà ông viết cho Ferdinand và Isabella, ông luôn luôn gọi những vùng mà ông phát hiện ra trong chuyến vượt biển là Ấn Độ. Ông không thấy có chút nghi ngờ gì về những gì ông đã khám phá ra vì đó là những nơi tận cùng đã được Marco Polo mô tả và hơn nữa các vùng đó cũng không xa sông Hằng hoặc các nước đã bị vua Alexander chinh phục. Ngay cả đến khi cuối cùng đã biết chắc là những vùng đất đó khác hẳn, ông vẫn còn cho rằng các nước giàu có đó cũng chẳng còn xa bao nhiêu cách các nơi ông đã tìm thấy, và ông bày tỏ ý định là trong chuyến vượt biển sau, ông sẽ quyết tâm tìm kiếm các nước đó theo dọc bờ biển Terra Firma và hướng tới eo đất Darien.

Do sự hiểu lầm của Columbus cái tên Ấn Độ đã được gán cho các vùng đất đã được ông đặt chân lên trong chuyến vượt biển đó. Nhưng khi

cuối cùng người ta thấy đó không phải là Ấn Độ thì các vùng đất mới được Columbus phát hiện được gọi là Tây Ấn, còn Ấn Độ cũ được gọi là Đông Ấn.

Tuy nhiên, triều đình Tây Ban Nha thấy các vùng đất mà Columbus tìm ra là những nơi mà ông này miêu tả là rất quan trọng vì ở các nơi đó có những tài nguyên thiên nhiên phong phú, đó là cây cối và các động vật hoang dại.

Con Cori, một loại thú vật nhỏ có tầm cỡ và hình dáng nằm giữa con chuột và con thỏ, đã được ông Buffon cho là giống như con Aperea của Brazil, là một loài thú vật bốn chân, đẻ con, lớn nhất ở đảo St. Domingo. Loại thú vật này hình như chưa bao giờ có nhiều, và chó mèo của người Tây Ban Nha đã hầu như tiêu diệt gần hết chúng cùng với một loại thằn lằn gọi là Ivana hoặc Iguana là phần thực phẩm động vật chủ yếu mà đất đai trên đảo có thể cung cấp được cho con người.

Thực phẩm thực vật của dân cư sống trên đảo cũng không có nhiều. Nó gồm có ngô bắp, củ từ, khoai tây, chuối v. v… đó là những loại thực

vật mà Châu Âu thời đó chưa biết đến, cho nên không được ưa chuộng, và hơn nữa người ta còn không cho là các loại thực vật đó cho con người những chất dinh dưỡng cũng như các loại thóc lúa, đỗ đậu mà nhân dân Châu Âu đã trồng, tỉa từ bao đời nay.

Cây bông, một sản vật của đảo, đã cung cấp nguyên liệu cho nền công nghiệp dệt rất quan trọng thời bây giờ và được người Châu Âu cho là một loại thực vật rất có giá trị của các đảo đã được phát hiện. Nhưng mặc dù vào cuối thế kỷ 15, vải muslin (một loại vải mỏng) và các mặt hàng vải bông khác của Đông Ấn được người Châu Âu ưa dùng và tiêu thụ ở khắp mọi nơi trên lục địa này, sản xuất bông cũng chưa được tiến hành ở bất kỳ nơi nào ở Châu Âu. Hơn nữa, người Châu Âu còn cho là trồng bông cũng không mang lại nhiều lợi ích lắm.

Do chẳng tìm thấy các loại thú vật và thực vật khả dĩ mang lại nhiều lợi ích cho mình tại các đảo vừa mới tìm thấy để có thể chứng minh cho sự có ích của chúng đối với con người, Columbus chuyển sang tìm kiếm các khoáng

sản. Ông ta tìm thấy nhiều loại rất quý hiếm có khả năng bù lại cho sự đạm bạc của giới thực vật và đông vật. Columbus thấy thổ dân trên đảo trang trí các quần áo họ mặc bằng những mẫu vàng nhỏ và ông được họ cho biết là họ tìm thấy những mẫu vàng đó trong các khe suối và ở chân các thác nước đổ từ đỉnh núi cao xuống. Điều đó làm cho ông vô cùng thỏa mãn vì thấy các vùng ông mới phát hiện rất giàu các mỏ vàng. Đảo St. Domingo được miêu tả là một vùng có rất nhiều vàng và chắc chắn là một nguồn của cải lớn cho triều đại Tây Ban Nha. Khi Columbus trở về nước, ông ta được nhà vua đón rước hết sức trọng thể với những nghi lễ dành cho người chiến thắng từ phương xa trở về. Các vật phẩm lấy từ các đảo về để cống tiến cho nhà vua được chở theo ông cùng với đoàn người diễu hành. Các đồ vật quý giá chỉ bao gồm có một số vòng tay và đồ trang sức bằng vàng và một vài kiện bông, còn lại chỉ là các đồ vật lạ tầm thường, và nhạc khí có tầm cỡ lớn đặc biệt, vài con chim có lông sắc rực rỡ và một vài bộ da cá sấu cực lớn cùng với 6,7 người thổ dân khốn

khổ mà sắc mặt và hình dáng của họ đã gây một sự xúc động và cảm giác mới mẻ cho cuộc trình diễn cống nạp sản vật quý cho nhà vua.

Qua những lời trình bày của Columbus, triều đình Castile quyết định thu nhận làm thuộc địa các vùng đất mà Columbus đã tìm thấy, các thổ dân ở các nơi đó đành phải chịu ách thống trị của Tây Ban Nha vì họ chẳng có một chút khả năng nào để tự chống đỡ và bảo vệ cả. Lý do biến các vùng mới tìm thấy thành thuộc địa được giải thích như là một hành động nhằm chuyển thổ dân thành tín đồ cơ đốc giáo nhưng điều đó không thể biện minh cho sự bất công của hành động nói trên. Phải nói rằng ý đồ duy nhất thúc đẩy ông ta chiếm lấy các vùng đất mới là sự hy vọng tìm thấy ở đó các kho vàng. Và cũng để thực hiện ý đồ đó, Columbus đã đề nghị với triều đình Tây Ban Nha rằng một nửa số vàng bạc khai thác được ở vùng đó sẽ thuộc về nhà vua. Đề nghị này đã được triều đình chấp thuận.

Chừng nào toàn bộ hay phần lớn số vàng mà những nhà thám hiểm đã mang về cho Châu Âu là do hình thức chiếm đoạt, cướp bóc những thổ

dân không có khả năng tự vệ, cho nên số vàng cống nạp lớn như thế cũng dễ dàng nộp được. Nhưng khi các thổ dân đã bị tước đoạt hết số vàng họ có và việc này chỉ cần 6 đến 8 năm là đã hoàn thành thì lúc bấy giờ muốn có vàng phải bắt tay vào khai thác mỏ, cho nên cũng khó mà có thể cống nạp cho nhà vua một số vàng lớn như vậy.

Sự bóp nặn vàng quá nặng nề đã làm cho các mỏ vàng bị khai thác triệt để và trở nên kiệt quệ đến nỗi không còn có thể sử dụng được nữa, cho nên, số vàng cống nạp cho triều đình được giảm xuống chỉ còn 1/3, sau đó 1/5 rồi sau nữa còn 1/10 và cuối cùng chỉ còn 1/20 tổng sản lượng vàng khai thác được. Còn số bạc phải đóng cho triều đình tiếp tục trong một thời gian khá dài là 1/5 tổng sản lượng bạc khai thác được. Trong thế kỷ này số bạc nộp cho chính quốc chỉ còn 1/10 mà thôi. Nhưng các nhà phiêu lưu, mạo hiểm lại tỏ ra không thích thú gì đối với bạc cả. Họ chẳng chú ý gì đến các thứ kim loại nào khác ngoài vàng.

Các công việc làm khác của người Tây Ban

Nha tại các vùng đất mới sau việc làm của Columbus hình như cũng được thôi thúc bởi một lý do tương tự. Sư thèm khát vàng đã đưa Oieda, Nicuessa và Vasco Nugnes de Balboa tới mũi Darien, đã đưa Cortex tới Mexico và đưa Almagro và Pizzarro đến Chile và Peru.

Khi các nhà thám hiểm tới được một bờ biển mới chưa ai biết đến, lời thăm hỏi đầu tiên là ở đó có thể tìm thấy được vàng không, và tùy theo những thông tin mà họ nhận được từ các thổ dân nơi đó, họ sẽ quyết định là rời vùng đó hay ở lại. Tất cả cá cuộc phiêu, mạo hiểm tốn kém và không chắc chắn đã làm cho phần lớn những người tham gia vào trò chơi này, bị khuynh gia bại sản, và công việc tìm kiếm các mỏ vàng, bạc mới là một công việc tai hại nhất đối với họ. Có thể đây là một cuộc xổ số không mang lại mấy thuận lợi cho người chơi vì tỷ lệ người được so với người thua là hết sức nhỏ nhoi, không đáng kể vì các giải thưởng quá ít mà người chơi lại quá nhiều, cái giá chung của một vé xổ số là toàn bộ cơ đồ của một người rất giàu có. Các dự án khai thác mỏ vàng bạc, đáng lẽ ra phải hoàn

lại số tiền vốn bỏ ra để khai khoáng và mang lại số lợi nhuận thông thường cho số tiền vốn đã được sử dụng, cuối cùng lại ngốn đi cả vốn lẫn lãi.

Vì vậy đó là những dự án mà một nhà lập pháp thận trọng muốn tăng số tiền vốn của đất nước ít nhất phải lựa chọn để có một sự khuyến khích đặc biệt hoặc để trao cho các dự án đó một số tiền vốn lớn hơn nhiều so với số tiền vốn đáng lẽ phải bỏ ra trên cơ sở tự nguyện. Thực ra đây chỉ là một sự tin tưởng phi lý mà hầu hết mọi người đều có đối với vận may của mình. Mặc dù khả năng thành công rất mỏng manh, hãn hữu, người ta vẫn sẵn sàng bỏ ra một số tiền quá lớn một cách khá dễ dàng và trên cơ sở hoàn toàn tự nguyện.

Mặc dù sự xét đoán với một đầu óc trầm tĩnh điềm đạm về các dự án đó là hết sức bất lợi, sự xét đoán của lòng tham của con người thường hoàn toàn khác hẳn. Sự say mê đã làm cho nhiều người chấp nhận ý tưởng phi lý về một hòn đá tạo vàng thì cũng đã làm cho những người khác tin vào quan niệm cũng phi lý chẳng

kém về những mỏ vàng, bạc to lớn. Họ không chút suy xét giá trị của các kim loại quý đó, ở mọi thời đại và các quốc gia, chủ yếu là do sự hiếm hoi của nó, và sự hiếm hoi này lại là do thiên nhiên chỉ khu trú nó vào một nơi nhất định và lại còn bao bọc chúng bằng những lớp đá cũng khó có thể bốc dỡ đi được, cho nên đòi hỏi tìm thấy các mạch quặng vàng bạc lớn và dồi dào như họ thường thấy đối với chì, đồng, thiếc hay sắt. Mộng tưởng của ngài Walter Raleigh về một thành phố vàng và một El Dorado (một xứ tưởng tượng có rất nhiều vàng) có thể làm cho chúng ta thích thú, mặc dù những người khôn ngoan cũng không thể tránh khỏi là không bị ám ảnh bởi những ảo tưởng hão huyền. Hơn một trăm năm sau khi con người vĩ đại nơi trên đã mất, thầy tu Gumila vẫn còn tin vào sự có thật của một đất nước diệu kỳ như vậy nên đã biểu thị sự sôi nổi, nhiệt tình là ông ta sẽ rất sung sướng nếu được đem ánh sáng của điều có thể tin là thật đó tới một dân tộc có khả năng đền bù lại xứng đáng sự khó nhọc mà nhà truyền giáo đã phải gánh chịu khi mang điều tốt lành

đó tới cho họ.

Ở các vùng đất được người Tây Ban Nha tìm thấy đầu tiên, người ta chẳng thấy có mỏ vàng, bạc nào khả dĩ đáng để khai thác. Các nhà thám hiểm đầu tiên chắc cũng đã tìm ra những khối lượng vàng bạc lớn nhưng họ cũng đã thổi phồng thêm lên rất nhiều, kể cả trữ lượng của các mỏ mà họ đã khai thác. Nhưng họ đã thôi thúc lòng ham muốn giàu có của những người đồng hương của họ. Mỗi người Tây Ban Nha khi xuống tàu vượt biển tới Châu Mỹ đều mong tìm thấy ở đó một El Dorado. Vận may cũng đã giúp họ lần này như đã làm như vậy trong một vài trường hợp khác. Vận may đã giúp thực hiện niềm hy vọng của những người sùng tín nói trên. Trong việc phát hiện và chinh phục Mexico và Peru (xảy ra vào khoảng 30 năm đối với Mexico và 40 năm đối với Peru sau khi Columbus đầu tiên tìm thấy Châu Mỹ). Vận may đã mang lại cho những người đi tìm sự giàu sang phú quý ở Châu Mỹ những khối lượng kim loại quý mà họ muốn có.

Một dự án buôn bán với các nước thuộc vùng

Đông Ấn đã giúp cho việc tìm ra Châu Mỹ.

Một dự án chinh phục đã mở đầu cho việc thiết lập sự thống trị của người Tây Ban Nha ở các vùng đất mới tìm ra. Lý do dẫn đến sự chinh phục này là việc tìm kiếm các mỏ vàng, bạc, và hơn nữa, một loạt các sự tình cờ, ngẫu nhiên, mà không một người khôn ngoan, hiểu biết nào có thể thấy trước được, đã làm cho dự án này kết thúc hết sức thắng lợi đến mức mà chính những người thực hiện kế hoạch cũng không thể ngờ tới được.

Những người phiêu lưu, mạo hiểm đầu tiên của các nước khác ở Châu Âu cũng đã tìm cách tiến hành các cuộc chiếm cứ đất làm thuộc địa tại các vùng đất mới được tìm thấy nhưng những ý định của họ đã không thể thực hiện được như vậy. Hơn một trăm năm sau khi đã thiết lập xong xuôi các khu định cư của người Châu Âu tại Brazil, người ta mới tìm thấy các mỏ vàng, bạc và kim cương ở các vùng này. Tại các thuộc địa của Anh, Pháp, Hà Lan và Đan Mạch, người ta chẳng tìm thấy một mỏ nào, hoặc chí ít là có tìm thấy nhưng chẳng đáng để

khai thác. Những người Anh đến lập nghiệp ở thuộc địa đầu tiên ở Bắc Mỹ đã cam kết nộp 1/5 số vàng, bạc khai thác được cho nhà vua như là một sự đền đáp lại ơn huệ của nhà vua đã cho họ quyền khai thác kim loại quý ở thuộc địa.

Trong các giấy phép cho quyền khai thác các mỏ kim loại quý cấp cho ngài Walter Raleigh, cho các công ty London và Plymouth, cho hội đồng Plymouth v.v... cũng đã ghi rõ phải nộp cho nhà vua 1/5 số kim loại quý khai thác được.

Cũng nhằm để tìm kiếm các mỏ vàng, bạc, các người đầu tiên đến lập nghiệp ở các thuộc địa cũng đã tham gia vào việc tìm con đường theo hướng Tây Bắc để tới các vùng Đông Ấn, nhưng đến nay họ vẫn cam chịu thất bại ở cả hai mặt khai thác mỏ và tìm đường.

PHẦN II
NGUYÊN NHÂN PHỒN VINH Ở CÁC THUỘC ĐỊA MỚI

Thuộc địa của một nước văn minh, dù trước đó nó là một vùng đất hoang vu hay một nơi có dân cư thưa thớt mà do đó người thổ dân ở đó sẵn sàng đón mời các người khác đến đó lập nghiệp, thường dễ tiến nhanh đến sự giàu có và phồn vinh hơn bất cứ một xã hội loài người nào khác.

Những người đến định cư ở đất mới thường có những kiến thức về nông nghiệp và sự hiểu biết về mỹ nghệ hơn là những người dân bản xứ. Họ cũng mang theo thói quen phải biết tuân theo các quy tắc về cai trị mà họ đã từng thấy được thực hiện ở chính nước họ, kể cả hệ thống luật pháp, nói chung, họ thiết lập ở nơi họ mới đến định cư một hình mẫu giống như ở chính quốc. Nhưng đối với những dân tộc còn sống trong tình trạng hoang dã, họ làm quen dễ dàng với mỹ nghệ hơn là với các hình thức luật pháp và cai trị. Những người đến định cư có thể dành

được đất đai nhiều hơn là khả năng họ có thể trồng trọt, họ không phải trả tiền thuê đất và cũng chẳng phải trả một thứ tiền thuế nào.

Không có địa chủ nào bắt họ phải chia sẻ các sản phẩm thu hoạch được và, hơn nữa, nhà vua có đòi họ phải nộp một phần nào số sản vật đó thì cũng chẳng đáng kể. Cho nên họ tìm mọi cách để thu được ngày càng nhiều sản phẩm hơn vì tất cả những thứ đó đều thuộc về họ. Nhưng vì họ chiếm một vùng đất quá rộng mà với sự cần cù lao động của chính họ cộng với sức lực của những người mà họ có thể thuê mướn đến làm cho họ, họ cũng ít khi làm cho số đất đó đem lại 1/10 sản lượng mà nó có khả năng tạo ra. Cho nên, họ hăm hở đi tìm thuê các người lao động ở khắp các nơi, và trả cho các người đó tiền công hậu hỉ nhất. Mặc dù tiền công cao nhưng đất đai lại thừa thãi và rẻ mạt, cho nên những người lao động đó, chỉ một thời gian ngắn sau đó, đã rời bỏ điền chủ để tự canh tác lấy trên mảnh đất mà họ mua được.

Khi trở nên chủ ruộng đất, những người này cũng tìm những người lao động khác giúp mình

canh tác. Đến lượt những người lao động mới đến, họ cũng chỉ ở không lâu rồi lại rời bỏ chủ mà đi kiếm ruộng đất để tự mình khai thác lấy. Do tiền công trả cho người lao động cao nên đã khuyến khích hôn nhân. Các trẻ em sinh ra từ các cuộc hôn nhân đó được nuôi và chăm sóc tốt, và khi chúng đến tuổi lao động, giá trị sức lao động của chúng thừa đủ để trả cho mọi chi phí nuôi nấng chúng nên người. Khi đến tuổi trưởng thành, chúng lại tiếp tục mua đất bằng giá tiền công cao của chúng và lại trở thành các chủ ruộng đất như ông, cha chúng trước đó.

Ở các nước khác, tiền thuê ruộng đất và lợi nhuận ngốn hết số tiền công. Hai tầng lớp trên cùng nhau áp bức tầng lớp dưới. Nhưng ở các thuộc địa mới, lợi ích của hai tầng lớp trên buộc họ phải đối xử rộng rãi và nhân hậu hơn đối với tầng lớp dưới, ít nhất là trong tình hình mà tầng lớp dưới này không phải là người nô lệ. Người ta mua với giá rẻ mạt các khu đất hoang vu nhưng hết sức màu mỡ.

Người chủ và cũng là người khai thác đất hoang thu được lợi tức ngày càng nhiều do biết

đầu tư vào việc cải tạo đất. Nhưng họ cũng không thể làm việc đó một mình được và cần phải có sức lao động của nhiều người khác trong việc khai thác và trồng trọt. Do số lao động cần thiết lại quá ít và số đất đai cần phải khai khẩn lại quá nhiều, cho nên họ khó có thể tìm đủ số nhân công mà họ cần thuê mướn. Lúc đó, họ không đếm xỉa gì tới tiền công cao hay thấp miễn sao thuê được người làm dù phải trả bất kỳ giá nào. Người lao động làm thuê rất phấn khởi trước việc trả tiền công lao động cho họ.

Đất đai màu mỡ mà giá bán lại quá rẻ đã khuyến khích các chủ đồn điền cố gắng cải tạo đất và sẵn sàng trả tiền công cao cho nhân công giúp việc. Trong số tiền công đó có cả hầu như toàn bộ giá của đất. Cho nên mặc dù tiền công cao, nó vẫn thấp so với giá trị mà nó mang lại cho chủ đất. Điều gì khuyến khích dân chúng trong việc cải tạo đất thì cũng thúc dục họ tiến lên làm giàu để tăng thêm của cải cho bản thân.

Các thuộc địa cũ của Hy Lạp đã nhanh chóng vươn tới sự giàu có phồn vinh hình như cũng trong hoàn cảnh giống như vậy. Chỉ trong vòng

một thế kỷ, một số thuộc địa đó đã đuổi kịp, thậm chí vượt các thành phố mẹ như Syracuse và Agrigentum ở Sicily, Tarentum và Locri ở Ý, Ephesus và Miletus ở Tiểu Á, các thuộc địa nói trên ít nhất cũng đã tiến lên ngang hàng về mặt giàu có so với các thành phố Hy Lạp cổ xưa.

Mặc dù được thiết lập sau, mọi loại hình nghệ thuật, triết học, thơ ca và tài hùng biện hình như đã được trau dồi từ lâu và đã được nâng cao chẳng kém gì bất kỳ nơi nào của nước mẹ. Trường phái của hai nhà triết học Hy Lạp cổ nhất, Thales và Pythagoras đã được thiết lập không phải ở cổ Hy Lạp mà một trường phái ở một thuộc địa ở Châu Á, và một trường phái ở một thuộc địa ở Ý. Tất cả các thuộc địa đó đều đặt ở các vùng đất cư trú của các dân tộc còn sống trong tình trạng hoang dã, man rợ, cho nên những thổ dân này dễ dàng lùi bước để cho những người định cư đến ở vùng đất mới chiếm cứ và khai khẩn đất đai theo ý muốn.

Những người định cư này chiếm được các khoảng đất màu mỡ rộng lớn và vì họ độc lập với thành phố mẹ, nên họ có quyền tự do quản lý

mọi công việc theo cách mà họ cho là phù hợp nhất với lợi ích của chính họ.

Lịch sử các thuộc địa La Mã không có gì là sáng sủa lắm. Một vài thuộc địa, như Florence chẳng hạn, thực ra đã lớn mạnh thành những nước lớn qua nhiều thế kỉ xây dựng, sau khi thành phố mẹ sụp đổ. Nhưng không một thuộc địa nào trong số đó có được một tốc độ phát triển nhanh cả. Các thuộc địa đó được thành lập tại các tỉnh bị chinh phục và phần lớn đã có khá nhiều dân cư sinh sống ở đó. Những người đến định cư ở thuộc địa mới ít khi được giao cho nhiều đất đai và hơn nữa, vì thuộc địa đó không được độc lập, cho nên những người đến định cư không phải lúc nào cũng có tự do để tự quyết định mọi công việc theo hướng thích hợp nhất với lợi ích của chính họ.

Về mặt đất đai dồi dào và màu mỡ, các thuộc địa của Châu Âu lập tại Châu Mỹ và vùng Tây Ấn đã đuổi kịp và hơn nữa còn vượt xa khá nhiều thuộc địa của cổ Hy Lạp. Do bị phụ thuộc vào nước mẹ, các thuộc địa này không khác gì các thuộc địa của thời cổ La Mã, nhưng do ở vào vị

trí khá xa Châu Âu cho nên sự phụ thuộc này cũng được giảm bớt đi ít nhiều. Do vị trí nằm ở xa cho nên các thuộc địa đó ít bị sự tác động của quyền lực nước mẹ. Khi tiến hành các hoạt động phục vụ cho lợi ích bản thân, các thuộc địa thường nhiều khi không được nước mẹ chú ý đến nếu không nói là bị bỏ mặc vì thực ra nước mẹ cũng chẳng hề và chẳng thể biết được những gì đang diễn ra ở thuộc địa. Trong một vài trường hợp, nước mẹ phải gánh chịu ảnh hưởng tai hại của các công việc làm ở thuộc địa và đành phải chịu như vậy vì đường sá xa xôi nên không thể hạn chế được các hoạt động sai trái ở thuộc địa. Ngay cả chính phủ độc tài và bạo lực Tây Ban Nha cũng đã nhiều lần bị buộc phải thu hồi lại hoặc làm giảm nhẹ các mệnh lệnh đã được áp đặt lên chính phủ thuộc địa vì sợ có cuộc nổi dậy của quần chúng. Phải nói rằng các thuộc địa của Châu Âu đều đạt được những tiến bộ rất lớn về mặt của cải, dân số và cải tạo đất đai canh tác.

Triều đình Tây Ban Nha thu được khá nhiều lợi tức từ các thuộc địa ngay từ ngày đầu mới

được thành lập. Những nguồn lợi mà triều đình này thu được đã làm tăng thêm lòng ham muốn giàu có hết sức phi lý của nhiều người. Các thuộc địa của Tây Ban Nha ngay từ ngày đầu mới thành lập đã thu hút ngay sự chú ý của nước mẹ, trong khi đó thuộc địa của các nước Châu Âu khác lại bị nước mẹ bỏ mặc, không thèm nhìn ngó tới trong một khoảng thời gian khá lâu. Các thuộc địa Tây Ban Nha cũng không khấm khá hơn khi được sự chú ý của nước mẹ, và các thuộc địa của các nước Châu Âu khác khi bị nước mẹ lãng quên cũng chẳng vì thế mà trở nên tồi tệ hơn.

Tính theo diện tích đất đai, các thuộc địa Tây Ban Nha được coi là có dân số ít hơn và ít thịnh vượng hơn so với hầu hết các thuộc địa của các nước Châu Âu khác. Các thuộc địa Tây Ban Nha đạt được khá nhanh chóng những thành tựu to lớn về mặt dân số và cải tạo đất đai. Thành phố Lima được thành lập ngay sau khi bị chinh phục đã được Ulloa miêu tả như có một số dân 50.000 người vào thời điểm cách đây 30 năm. Quito, một xóm tồi tàn, nghèo khổ

của người da đỏ, cũng được tác giả nói trên mô tả là khá đông dân cư. Gemelli Carreri, tự cho mình là một người du hành, đã mô tả thành phố Mexico như có một số dân 100.000 người; con số này, bất chấp sự thổi phồng của các nhà văn Tây Ban Nha, chắc hẳn ít ra cũng gấp hơn 5 lần số dân có vào thời Montezuma. Các con số này vượt xa nhiều số dân ở Boston, New York và Philadelphia, ba thành phố lớn của các thuộc địa Anh.

Trước khi có cuộc chinh phục của người Tây Ban Nha, không có súc vật kéo ở cả Mexico lẫn Peru. Lama là súc vật thồ duy nhất ở hai nơi này, và sức mạnh của con lama hình như còn kém xa con lừa. Dân chúng chẳng biết cái cày là thế nào. Họ cũng không biết sử dụng sắt. Họ không có tiền đúc mà cũng chẳng có phương tiện thanh toán nào cả. Dân chúng đổi chác hàng với nhau thay vì buôn bán. Một cái mai đá mài nhọn trở thành những con dao và búa để chặt, bổ. Xương cá và gân một vài loại súc vật dùng thay cho kim, chỉ để vá may và đó cũng là những thứ đồ vật dùng để trao đổi. Trong một

tình trạng như thế, chắc hẳn cả hai nơi này khó có thể trở nên phát đạt, thịnh vượng được nếu như không được sự cung cấp thừa thãi về các loại súc vật, cày, các công cụ bằng sắt và nhiều đồ mỹ nghệ từ Châu Âu. Nhưng dân số của mỗi vùng phải cân đối với mức tăng trưởng và trình độ canh tác. Mặc dù ngay sau khi bị chinh phục, rất nhiều thổ dân đã bị tàn sát, hai vùng này đã được coi là có số dân đông hơn trước kia rất nhiều, và hơn nữa, cũng phải thừa nhận rằng người Tây Ban Nha định cư ở Châu Mỹ về nhiều mặt tài giỏi và có kỹ năng kỹ xảo hơn so với người da đỏ ở đó từ lâu.

Sau khi người Tây Ban Nha định cư trên vùng đất mới ở Châu Mỹ, việc định cư của người Bồ Đào Nha ở Brazil là lâu đời nhất so với bất kì một dân tộc Châu Âu nào khác sinh sống ở Châu Mỹ. Nhưng vì một thời gian lâu sau khi phát hiện các vùng đất mới lần đầu tiên, người ta không tìm thấy các mỏ vàng, bạc cho nên nhà vua cũng chỉ nhận được một ít lợi tức hoặc đôi khi không nhận được tí lợi tức nào từ thuộc địa nộp về cho chính quốc.

Vì thế, thuộc địa chẳng được sự quan tâm của chính quốc và hầu như bị bỏ mặc. Chính trong tình trạng bị lãng quên đó mà thuộc địa này đã có cơ hội vươn mình phát triển và trở nên giàu mạnh. Khi Bồ Đào Nha bị Tây Ban Nha thống trị, Brazil đã bị Hà Lan tấn công chiếm 7 trong số 14 tỉnh mà Brazil lúc đó bị chia thành. Người Hà Lan còn muốn xâm chiếm nốt 7 tỉnh còn lại, nhưng Bồ Đào Nha đã giành lại độc lập với dòng họ Braganza lên trị vì trên ngôi vua. Lúc đó người Hà Lan là kẻ thù của người Tây Ban Nha, cho nên đã trở thành bạn của Bồ Đào Nha vì nước này cũng là kẻ thù của Tây Ban Nha. Hà Lan đồng ý trao lại phần đất mà họ chưa chinh phục cho vua Bồ Đào Nha, ngược lại, vua Bồ Đào Nha đã chinh phục được như là một cử chỉ thân thiện giữa hai bạn đồng minh tốt. Nhưng chính phủ Hà Lan chẳng bao lâu lại áp bức người Bồ Đào Nha đã định cư ở Brazil. Những người này, thay vì đệ đơn khiếu nại để xin giải quyết, thì lại cầm lấy vũ khí và chiến đấu chống những người chủ mới. Với tinh thần dũng cảm và quyết tâm cao, được sự đồng tình

chứ không phải là sự giúp đỡ của nước mẹ, họ đã đánh đuổi bọn thống trị Hà Lan ra khỏi Brazil.

Người Hà Lan thấy rõ họ không thể có khả năng chiếm giữ bất cứ phần đất nào ở Brazil cho họ nữa nên đã bằng lòng trao trả toàn bộ số đất đai dưới quyền của họ cho nhà vua Bồ Đào Nha hoặc con cháu của người Bồ Đào Nha đã định cư từ lâu ở các vùng này, người da trắng lai da đen và người hợp chủng giữa người Bồ Đào Nha và người Brazil. Không có một thuộc địa nào ở Châu Mỹ lại có nhiều loại người thuộc nguồn gốc Châu Âu như thế.

Vào cuối thế kỷ 15 và trong suốt phần lớn thế kỷ thứ 16, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là hai cường quốc hàng hải lớn trên mặt đại dương. Mặc dù việc buôn bán của Venizia được mở rộng tới khắp mọi nơi ở Châu Âu, hạm đội của Venizia cũng ít khi vượt qua phạm vi Địa Trung Hải. Người Tây Ban Nha đòi quyền chi phối toàn bộ Châu Mỹ với lý do họ là người đầu tiên tìm ra châu lục này. Dù cho họ không thể ngăn cản một cường quốc hàng hải lớn như Bồ Đào Nha mang dân đến định cư ở Brazil, Tây Ban Nha cũng làm

cho phần lớn các quốc gia khác khiếp sợ không dám đến thiết lập thuộc địa ở bất kỳ nơi nào khác ở trên lục địa rộng lớn này. Những người Pháp muốn tìm cách định cư ở Florida đã bị người Tây Ban Nha tàn sát hết. Nhưng sự suy sụp về quyền lực hải quân của Tây Ban Nha, do sự thất bại của cái mà họ gọi là hạm đội vô địch của họ xảy ra vào cuối thế kỷ thứ 16 đã làm cho Tây Ban Nha không còn có đủ quyền lực cản trở các nước Châu Âu khác thiết lập thuộc địa tại Châu Mỹ. Trong suốt thế kỷ thứ 17, Anh, Pháp, Hà Lan, Đan Mạch và Thụy Điển, những nước có hải cảng trên bờ đại dương, đã tìm cách thiệt lập các vùng định cư của họ tại Tân Thế Giới.

Người Thụy Điển đến định cư ở New Jersey; và việc một số gia đình Thụy Điển vẩn còn thấy sinh sống ở đó chứng tỏ là thuộc địa này đã có thể trở nên phát đạt thịnh vượng nếu như được sự che chở của mẫu quốc. Nhưng vì bị Thụy Điển bỏ mặc, không chú ý đến nên đã bị thuộc địa New York của người Hà Lan nuốt chửng, và sau đó, đến năm 1674 bị đặt dưới sự thống trị của Anh.

Các đảo nhỏ St. Thomas và Santa Cruz là những vùng duy nhất bị người Đan Mạch chiếm cứ. Những khu định cư nằm trên các đảo này bị đặt dưới sự cai quản của một công ty độc quyền. Công ty này giành lấy độc quyền thu mua những sản phẩm dư thừa của những người định cư và cung cấp trở lại cho họ hàng hóa của các vùng khác mà họ cần dùng. Trong mọi công việc mua bán, công ty này đã không những ép buộc những người định cư về mặt giá cả mà còn muốn thực hiện nhiều điều áp bức khác nữa. Có thể nói rằng không có gì tồi tệ hơn là sự cai quản của một công ty các con buôn, nó chẳng từ một việc gì nếu thấy có lợi. Tuy nhiên nó không thể cản trở các thuộc địa này tiến bước đi trên con đường phát triển mặc dù có thể làm chậm đi một chừng mực nào. Do Vua Đan Mạch gần đây đã ra lệnh giải tán công ty này cho nên các thuộc địa ở vùng Tây Ấn của Hà Lan cũng giống như các thuộc địa ở vùng Đông Ấn thoạt đầu bị đặt dưới sự cai quản của một công ty độc quyền. Một vài thuộc địa trong số này cũng đã có những tiến bộ đáng kể so với bất kỳ vùng nào

khác đã được thành lập thành thuộc địa từ lâu và có đông dân cư sinh sống ở đó, nhưng vẫn kém phát triển nếu so sánh với phần lớn các thuộc địa mới.

Thuộc địa Surinam, dù đã có những bước tiến khá dài nhưng hãy còn chậm so với các thuộc địa trồng mía của các nước Châu Âu khác.

Thuộc địa Nova Belgia, hiện nay đã chia thành hai tỉnh New York và New Jersey, chắc cũng đã đạt được mức phát triển khá mặc dù vẫn nằm dưới sự cai trị của Hà Lan.

Thuộc địa này có những vùng đất phì nhiêu rộng lớn bán với giá rẻ, và đó chắc hẳn là nguyên nhân dẫn đến sự thịnh vượng ở nơi này mà không có một sự cai trị tồi tệ đến đâu có thể cản bước tiến của thuộc địa này trên con đường mở mang, phát đạt.

Vì thuộc địa nằm ở rất xa chính quốc cho nên những người định cư ở đây vẫn dùng mọi cách như buôn lậu để trốn tránh những hành động độc quyền của công ty đối với họ. Hiện nay công ty này cho phép các tàu Hà Lan buôn bán với Surinam với điều kiện đóng thuế 2,5 phần trăm

trên tổng giá trị số hàng hóa chở trên tàu và chỉ dành cho mình độc quyền buôn bán nô lệ từ Châu Phi sang Châu Mỹ mà thôi. Có lẽ do sự nới lỏng các đặc quyền của công ty mà thuộc địa đã có dịp phát triển mạnh. Curacoa và Eustatia là hai đảo chủ yếu của Hà Lan được biến thành các hải cảng tự do mở cửa cho tất cả tàu bè của các nước. Chính sự tự do này là nguyên nhân dẫn đến sự thịnh vượng ở những đảo khó khăn này vì nếu đem so với các thuộc địa khác dù tốt hơn thì cửa khẩu của các thuộc địa đó cũng chỉ mở rộng cửa đón tiếp tàu bè của một nước duy nhất mà thôi.

Thuộc địa Canada của Pháp trong suốt phần lớn thế kỷ trước và một phần thế kỷ hiện nay cũng bị đặt dưới sự cai quản của một công ty độc quyền. Dưới sự cai quản không mấy thuận lợi như thế, thuộc địa này tất yếu phát triển rất chậm so với các thuộc địa mới được thành lập, nhưng nó đã có những bước tiến khá nhanh sau khi công ty độc quyền bị giải tán vì cái gọi là kế hoạch Mississippi bị thất bại. Khi người Anh chiếm giữ thuộc địa này họ thấy dân số ở đó gần

gấp đôi số dân mà cha Charlevoix đã gán cho nó khoảng 20 – 30 năm trước đó. Vì thầy tu này đã đi thăm khắp mọi nơi trong vùng và không có ý định mô tả số dân ít hơn là thực tế.

Tại thuộc địa St. Domingo của Pháp một vùng đất do bọn cướp biển và lục lâm dùng làm sào huyệt khá lâu nên chúng không cần đến sự bảo vệ mà cũng chẳng công nhận quyền lực của nước Pháp. Khi bọn kẻ cướp đó trở thành những người công dân bình thường, chúng bắt đầu thừa nhận quyền lực này của Pháp, nhưng sự cai trị ở đó đã phải tiến hành hết sức nhẹ nhàng, mềm dẻo trong một thời gian khá dài. Chính trong thời gian này thuộc địa đã phát triển khá nhanh. Nó cũng như nhiều thuộc địa khác của Pháp lúc đầu cũng bị đặt dưới sự cai quản của một công ty độc quyền, vì lẽ đó thuộc địa tất nhiên bị chậm phát triển. Khi sự áp bức của công ty chấm dứt thì thuộc địa này đã có những bước tiến khá nhanh. Nó đã trở thành một vùng sản xuất đường quan trọng nhất ở Tây Ấn, và sản lượng đường của thuộc địa này được cho biết là lớn hơn sản lượng đường của tất cả các

thuộc địa trồng mía của Anh gộp lại. Các thuộc địa trồng mía khác của Pháp nói chung cũng phát triển rất tốt.

Nhưng phải nói rằng không có thuộc địa nào có sự phát triển nhanh như thuộc địa của Anh tại bắc Mỹ.

Hai nguyên nhân lớn dẫn đến sự thịnh vượng tại tất cả các thuộc địa mới là đất đai rộng lớn và màu mỡ cộng với quyền tự do quản lý công việc theo cách làm của mình.

Tuy nhiên, các thuộc địa của Anh tại Bắc Mỹ tuy có những vùng đất rộng lớn khá màu mỡ nhưng xem ra vẫn còn kém hơn các thuộc địa của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha và cũng không hơn gì một vài thuộc địa mà Pháp chiếm được trước cuộc chiến tranh vừa qua. Nhưng người Anh áp dụng những thể chế chính trị thuận lợi cho việc cải tiến trồng trọt ở các vùng dưới quyền cai trị của họ hơn là các thuộc địa của những nước khác.

Thứ nhất, việc mua một số lớn đất đai chưa được trồng trọt ở các thuộc địa Anh để đầu cơ, lũng đoạn thị trường, tuy không thể hoàn toàn

cấm đoán được nhưng ít ra đã bị hạn chế nhiều hơn so với các thuộc địa khác. Luật pháp áp dụng tại thuộc địa đòi hỏi các chủ đất phải cải tiến việc trồng trọt trong một khoảng thời gian nhất định trên một tỷ lệ diện tích nhất định, và khi bị thất bại trong việc cải tiến đó, họ bị buộc phải tuyên bố là các đất đai bị bỏ hoang đó có thể chuyển nhượng cho người khác, việc này thực ra không thể thực hiện triệt để được nhưng ít ra cũng đã mang lại một kết quả nào đó.

Thứ hai, ở Pennsylvania không có chế độ con trai trưởng thừa kế cho nên ruộng đất, cũng giống như động sản, được chia đều cho các con trong một gia đình. Ở ba trong các tỉnh thuộc New England, người con trưởng được chia 2 phần, còn lại các con khác mỗi người một phần theo luật của Moses. Mặc dù ở các tỉnh đó, một phần lớn ruộng đất đôi khi nằm trong tay một cá nhân, người này bỏ tiền ra mua hầu hết đất đai để đầu cơ lũng đoạn thị trường, nhưng trong khoảng một hai thế hệ, ruộng đất vẫn có thể được chia lại. Tại các thuộc địa khác của Anh, quyền con trưởng thừa kế được công nhận theo

luật pháp của Anh. Nhưng tại tất cả các thuộc địa của Anh, ruộng đất thường được sử dụng dưới dạng lĩnh canh nộp tô tự do nên đã giúp cho việc chuyển nhượng dễ hơn, và người được hưởng một diện tích lớn ruộng đất thường tìm các chuyển nhượng ngay cho người khác để thu nhiều lợi hơn cho mình, và làm như thế càng sớm càng tốt, họ chỉ giữ lại một phần nhỏ để phát canh thu tô mà thôi.

Tại các thuộc địa của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, cái gọi là quyền Majorazz[14] được thực hiện khi thừa kế tất cả số ruộng đất có một tước vị danh tự kèm theo. Tất cả số ruộng đất đó đều thuộc về một người, và do đó chỉ được kế thừa theo thứ tự và không thể chuyển nhượng được. Các thuộc địa của Pháp dựa vào luật pháp theo tục lệ ở Paris theo đó, trong việc kế thừa ruộng đất, con thứ được hưởng nhiều thuận lợi hơn con trưởng, trái ngược hẳn với luật pháp của Anh.

Nhưng ở các thuộc địa Pháp, nếu phần ruộng đất nào được chiếm hữu theo tước vị hiệp sĩ được chuyển nhượng thì trong một khoảng thời

gian nhất định người chủ sở hữu có quyền chuộc lại, nếu người đó là người thừa kế của dòng trên hoặc thừa kế của gia đình, tất cả các điền trang lớn nhất trong vùng nếu bị chiếm hữu theo kiểu tước vị quý tộc, tất nhiên làm cho sự chuyển nhượng thêm khó khăn, phiền toái. Nhưng ở một thuộc địa mới, một điền trang lớn chưa được canh tác có khả năng bị chia nhỏ nhanh hơn qua chuyển nhượng hơn là qua thừa kế. Như đã được nhận định ở trên, nguyên nhân chủ yếu của sự phồn vinh tại các thuộc địa mới là do đất đai quá ư dồi dào lại được bán với giá rẻ. Thực ra việc tập trung đất vào tay một số ít người sẽ làm mất đi sự dồi dào và rẻ mạt của đất đai. Việc tập trung đất đai chưa canh tác cũng cản trở không ít đối với việc cải tạo đất. Nhưng sức lao động dùng vào việc cải tạo và trồng trọt cung cấp những sản phẩm quý giá nhất cho xã hội. Sản phẩm của lao đông, trong trường hợp này, đủ để trả không những tiền công lao động và lợi nhuận của số tiền vốn bỏ ra mà còn cả tiền thuê đất nữa. Việc những người định cư trú tại các thuộc địa của Anh thường dùng sức lao động của họ

vào việc cải tạo đất và trồng trọt chắc hẳn sẽ làm ra các sản phẩm có giá trị với số lượng lớn hơn so với bất kỳ thuộc địa nào khác, vì ở các thuộc địa khác đất đai bị tập trung vào tay một vài cá nhân và ít nhiều có thể bị bán đi để sử dụng vào các mục đích khác chứ không phải để trồng trọt.

Thứ ba, sức lao động của những người định cư tại các thuộc địa của Anh không những tạo nên những sản phẩm quý giá với số lượng nhiều hơn mà do thuế má vừa phải, còn thu hoạch cho riêng họ một phần lớn các sản phẩm đó mà họ có thể dự trữ trong kho và sau đó sử dụng để thuê mướn thêm lao động mở rộng sản xuất. Những người Anh định cư ở thuộc địa thực ra chưa đóng góp gì cho việc bảo vệ nước mẹ hoặc hỗ trợ tài chính cho chính quyền dân sự của nước mẹ. Chính họ lại được sự bảo vệ hoàn toàn của nước mẹ. Nhưng chi phí cho việc duy trì các hạm đội và quân lực luôn luôn lớn hơn rất nhiều so với chi tiêu cho một chính quyền dân sự. Chính quyền dân sự tại thuộc địa, mà ở đó họ sinh sống, chi tiêu rất phải chăng. Thường

thường, mọi chi tiêu chỉ xoay quanh việc trả lương cho ông thống đốc, các vị thẩm phán, một số cảnh sát để duy trì một số công trình lợi ích công cộng. Chi tiêu của chính quyền dân sự vịnh Massachusetts trước khi có những rối loạn hiện nay thường chỉ vào khoảng 18.000 bảng Anh một năm, chỉ tiêu của New Hampshire và Rhode Island là 3.500 bảng/năm mỗi nơi. Chi tiêu của Connecticut là 4.000 bảng/năm, của New York và Pennsylvania là 4.500 bảng/năm mỗi nơi, của New Jersey là 1.200 bảng/năm, của Virginia và Carolina Nam là 8.000 bảng/năm mỗi nơi.

Chính quyền dân sự của Nova Scotia và Georgia một phần được sự tài trợ hàng năm của nghị viện, nhưng Nova Scotia ngoài ra còn nộp khoảng 7.000 bảng/năm dành cho các khoản chi công cộng của thuộc địa, và Georgia nộp khoảng 2.500 bảng/năm. Tất cả các chính quyền dân sự ở Bắc Mỹ trừ Maryland và Carolina Bắc, mà về 2 nơi này chưa có được những thông báo chính thức, không chi tiêu quá 64.700 bảng một năm trước khi có những sự lộn xộn hiện

nay. Đây là một thí dụ đáng ghi nhớ về sự chi tiêu quá ít ỏi cho một bộ máy cai trị tới 3 triệu dân. Nhưng phần chi quan trọng nhất là chi cho quốc phòng và bảo vệ thì luôn luôn do nước mẹ gánh chịu. Các nghi lễ mà chính quyền dân sự thường phải tiến hành ở thuộc địa như đón tiếp một vị thống đốc mới tới nhận chức, mở hội nghị v.v… dù làm khá long trọng nhưng không có những sự phô trương quá mức hay các cuộc điều hành tốn kém. Sự cai quản của giáo hội cũng được thực hiện một cách hết sức căn cơ, tiết kiệm. Các thầy tu cũng không có nhiều và chỉ nhận được một khoản thù lao vừa phải để sinh sống hoặc sống bằng tiền đóng góp tự nguyện của dân chúng. Chính quyền Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha lại trông chờ vào sự hỗ trợ từ các khoản tiền thuế đánh vào các thuộc địa. Nước Pháp thực ra chưa bao giờ đòi hỏi tiền thu nhập từ các thuộc địa của mình. Pháp có đánh thuế ở các thuộc địa nhưng những số tiền thu được nói chung lại để sử dụng cho dân chúng ở đó. Nhưng chính quyền thuộc địa của cả ba nước này lại tiến hành những nghi thức trọng thể rất

tốn kém. Số tiền dùng cho việc đón tiếp một vị phó vương mới của Peru quả là to lớn. Những nghi thức như vậy không chỉ chi bằng các khoản tiền lớn mà các người định cư giàu có phải đóng góp mà còn là những dịp cho họ biểu thị sự kiêu căng, hợm hĩnh và khoe sự giàu sang của họ. Đó không những là những khoản tiền đóng góp, tuy thỉnh thoảng mới có nhưng lại hết sức nặng nề, mà còn hình thành những đòi hỏi thường xuyên nặng nề hơn, đó là những yêu cầu chỉ tiêu xa xỉ hết sức quá đáng. Tại các thuộc địa của ba nước đó, sự cai quản của giáo hội cũng rất chặt chẽ và khá ngột ngạt. Các giáo dân phải đóng đều và đủ thuế thập phân (thuế đóng bằng 1/10 sản lượng của ruộng đất) cho giáo hội để nuôi các thầy tu, hà khắc nhất là các thuộc địa của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Ngoài ra, giáo dân còn bị các thầy tu hành khất luôn luôn đến quấy nhiễu đòi phải cho họ những thứ gì họ muốn. Việc hành khất của các thầy tu này không những được chính quyền cho phép mà còn được giáo hội công nhận. Nó trở thành một khoản đóng góp khá nặng nề đối với dân nghèo vì họ

được răn dạy rằng họ có nhiệm vụ phải cung ứng cho các thầy tu hành khất và sẽ là một điều tội lỗi lớn nếu họ từ chối việc bố thí. Ngoài ra, giới thầy tu còn là những kẻ chiếm hữu nhiều ruộng đất nhất.

Thứ tư, trong khi bán những sản phẩm dư thừa sau khi đã tiêu dùng, người dân sinh sống tại các thuộc địa của Anh được ưu đãi về mặt thị trường nhiều hơn bất kỳ thuộc địa nào của các nước Châu Âu khác. Mỗi nước Châu Âu có thuộc địa đều dành cho mình độc quyền buôn bán với thuộc địa của mình, vì thế họ cấm các tàu nước khác đến buôn bán với thuộc địa của họ và cũng cấm dân ở thuộc địa này không được nhập bất kỳ thứ hàng hóa nào khác của các nước Châu Âu khác. Nhưng cách thực hiện độc quyền cũng rất khác nhau đối với từng nước.

Một vài nước trao hẳn toàn bộ công việc buôn bán tại thuộc địa của họ cho một công ty độc quyền và mọi cư dân bị buộc phải mua tất cả những hàng hóa mà họ có nhu cầu tiêu dùng và bán tất cả các sản phẩm mà họ có dư cho công ty đó. Công ty độc quyền này sử dụng mọi quyền

hạn để mua rẻ bán đắt gây thiệt hại tới lợi ích của cư dân, và đôi khi còn không chịu mua, dù với giá thấp, nhiều hơn số lượng có thể bán với giá cao ở Châu Âu. Công ty đó không những hạ thấp giá trị các sản phẩm dư thừa ở thuộc địa, và trong nhiều trường hợp còn làm nản lòng người sản xuất và kìm hãm sự gia tăng tự nhiên của sản lượng ở thuộc địa.

Trong tất cả các thủ đoạn được sử dụng để kìm hãm sự tăng trưởng tự nhiên ở một thuộc địa mới, có lẽ thủ đoạn của công ty độc quyền là có hiệu quả nhất. Đây là chính sách của Hà Lan mặc dù công ty của họ trong suốt thế kỷ hiện nay đã từ bỏ đặc quyền của họ. Đó cũng là chính sách của Đan Mạch cho đến tận triều đại vua vừa qua. Đó thỉnh thoảng cũng là chính sách của chính nước Pháp. Và mới đây, từ năm 1755, sau khi cách làm ăn này bị các nước khác tẩy chay vì tính phi lý của nó, nó đã trở thành chính sách của Bồ Đào Nha, ít nhất là đối với hai tỉnh chính của Brazil là Fernambuco và Marannon.

Nhiều nước khác tuy không thành lập tại thuộc địa một công ty độc quyền nhưng lại trao

toàn bộ công việc buôn bán với các thuộc địa của họ cho một hải cảng riêng biệt nào đó tại nước mẹ mà từ đó không một tàu thuyền nào được phép căng buồm lên đường đi các thuộc địa, nếu không được sắp xếp trong một đội tàu và xuất phát vào một mùa nhất định, hoặc nếu muốn vượt biển đơn độc, thì phải có giấy phép đặc biệt và phải trả tiền rất nhiều. Chính sách này mở rộng cửa cho việc buôn bán của các thuộc địa với dân tại chính quốc, miễn là việc buôn bán phải được tiến hành qua một hải cảng vào một mùa đã được quy định hoặc bằng những tàu biển nhất định. Nhưng vì các nhà buôn góp vốn vào việc trang bị cho các tàu biển đã được phép chuyên chở hàng tới các thuộc địa, tất nhiên thường phối hợp hành động với nhau cho nên việc buôn bán của họ thường theo đúng những nguyên tắc chẳng khác gì đối với một công ty độc quyền cả. Họ cũng bòn rút những khoản lợi nhuận hết sức quá đáng từ công việc buôn bán đó. Dân cư tại các thuộc địa buộc phải mua hàng từ chính quốc với giá cắt cổ và bán sản phẩm của họ với giá rẻ mạt, đó là chưa nói tới

việc cung cấp không được đầy đủ làm nảy sinh ra nạn khan hiếm hàng hóa đẩy giá cả tăng cao. Đây thật ra cũng là chính sách của Tây Ban Nha trong một vài năm gần đây, làm cho giá cả hàng hóa của Châu Âu tăng lên rất cao tại các thuộc địa của nước này ở vùng Tây Ấn. Ulloa đã cho chúng tôi biết rằng ở Quito, 1 pound (khoảng 450 gam) sắt bán khoảng 4 shilling 6 penny và 1 pound thép khoảng 6 shilling 9 penny. Chính vì muốn mua hàng hóa của Châu Âu mà các thuộc địa phải bán đi các sản phẩm của mình. Vì sản phẩm bán ra với giá rẻ và hàng hóa mua vào với giá đắt, cho nên bán ra nhiều nhưng mua vào chỉ được ít. Chính sách của Bồ Đào Nha về mặt này rất giống với các thuộc địa trừ Fernambuco và Marannon mà đối với 2 tỉnh này Bồ Đào Nha còn thi hành một chính sách khắc nghiệt hơn nữa.

Các nước khác thường để cho cư dân của mình buôn bán tự do với thuộc địa, và họ có thể tiến hành công việc thương mại từ tất cả các hải cảng của chính quốc và không cần đến bất kỳ loại giấy phép nào khác ngoài những thông lệnh

chung của hải quan.

Trong trường hợp này, do hoạt động phân tán trong những hoàn cảnh khác nhau, cho nên các nhà buôn không thể phối hợp hoạt động, và hơn nữa, sự cạnh tranh giữa họ với nhau đủ để giữ cho giá cả luôn ở mức phải chăng. Với một chính sách tự do như vậy, thuộc địa có khả năng bán sản phẩm để mua hàng hóa từ Châu Âu với giá vừa phải. Nước Anh đã thực hiện một chính sách tự do như thế kể từ khi ra lệnh giải tán công ty Plymouth, khi các thuộc địa của Anh còn đang ở trong giai đoạn đầu của sự phát triển. Pháp cũng áp dụng một sách tương tự từ khi ra lệnh giải tán công ty Mississippi như người ta thường gọi nó ở nước Anh.

Trong các quan hệ buôn bán với thuộc địa, cả Anh lẫn Pháp đều thu những khoản lợi nhuận không quá nhiều nhưng vẫn còn lớn hơn phần nào so với tình trạng nếu để cạnh tranh tự do với các nước khác. Giá hàng hóa của Châu Âu do đó cũng không cao quá mức tại phần lớn các thuộc địa của hai nước này.

Trong việc xuất khẩu các sản phẩm dư thừa,

các thuộc địa của Anh cũng chỉ bị hạn chế ở chỗ là một số mặt hàng chỉ được bán ở nước mẹ, và *số mặt hàng đó được liệt kê từ trước.* Số sản phẩm còn lại được coi là những *mặt hàng không bị liệt kê* và có thể được xuất thẳng sang các nước khác miễn là được vận chuyện trên các tàu Anh hay tàu đồn điền mà trên đó chủ tàu và ¾ số thủy thủ phải là người Anh.

Trong số những hàng hóa không liệt kê có một vài sản phẩm rất quan trọng ở Châu Mỹ và vùng Tây Ấn như các loại thóc lúa, gỗ, thực phẩm, muối, cá, đường và rượu rum.

Thóc lúa là sản phẩm trồng trọt hàng đầu và chủ yếu tại các thuộc địa mới. Bằng cách cung cấp cho các loại sản phẩm trên đây một thị trường rộng lớn, luật này khuyến khích dân cư ở các thuộc địa mở rộng và phát triển trồng trọt đến mức độ thừa thãi sau khi đã thỏa mãn mọi yêu cầu tiêu dùng của bản thân và như thế tạo nên cơ sở cho việc tăng dân số tại thuộc địa.

Tại những vùng đất toàn là rừng rậm mà ở đó gỗ cũng chẳng có giá trị gì lắm, chi phí cho việc khai khẩn đất hoang rất tốn kém và là một

trở ngại cho việc cải tạo đất để phát triển trồng trọt.

Để tạo cho thuộc địa một thị trường tiêu thụ gỗ rất rộng lớn, luật pháp khuyến khích cải tạo đất và nâng giá gỗ, điều đó làm cho dân cư thu được một ít lợi nhuận để bù đắp cho mọi chi phí đã bỏ ra.

Ở những vùng thưa dân và ít trồng trọt, trâu bò, cừu thường phát triển nhanh vượt quá mức tiêu dùng của dân chúng, và do đó, giá trở nên quá rẻ. Nhưng như đã được trình bày ở trên, giá trâu bò, cừu cũng phải chiếm một tỉ lệ nào đó so với giá ngũ cốc trước khi người ta muốn tiến hành việc cải tạo đất để tăng năng suất. Bằng cách tạo cho gia súc ở Châu Mỹ một thị trường tiêu thụ rộng lớn, luật pháp đã cố gắng nâng cao giá trị của sản vật này để khuyến khích việc chăn nuôi. Nhưng tác dụng tốt của điều tự do này đã bị đạo luật thứ tư của vua George III làm giảm đi phần nào vì đạo luật này đã đưa da sống và da thuộc vào trong danh mục các mặt hàng bị liệt kê, và như thế làm giảm đi giá trị gia súc ở Châu Mỹ.

Cơ quan lập pháp luôn luôn chú trọng đến việc tăng cường việc vận chuyển bằng đường biển và sức mạnh của hải quân Anh để giúp cho việc mở rộng nghề đánh cá tại các thuộc địa của chúng ta. Quyền tự do đánh cá đã cổ vũ ngư dân ở thuộc địa New England đã trở thành một trong những ngành quan trọng nhất trên thế giới. Ở Anh, nghề đánh cá voi tuy được tiến hành với một khoản tiền thưởng rất lớn nhưng cũng chỉ mang lại ít kết quả mà thôi, đến nỗi dư luận của nhiều người (mà tôi không dám bảo đảm là có dùng sự thật hay không) cho rằng toàn bộ sản lượng cá voi đánh được cũng không hơn gì nhiều so với giá trị của số tiền thưởng hàng năm trả cho nghề đánh cá voi này, nhưng ngược lại, tại thuộc địa New England, nghề đánh cá voi lại được tiến hành trên một quy mô rộng lớn mà chẳng cần có tiền thưởng khuyến khích nào cả. Cá là một trong những mặt hàng chủ yếu mà người dân Bắc Mỹ thường bán cho Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và vùng Địa Trung Hải.

Đường đầu tiên là một loại hàng được liệt kê

và chỉ được xuất sang Anh mà thôi. Nhưng năm 1731, do có lời phản kháng của các chủ đồn điền trồng mía, cho nên đường được phép xuất đi khắp các nơi trên thế giới. Nhưng giá đường cao ở Anh cộng với những sự hạn chế đối với việc xuất khẩu đường đã làm cho việc xuất khẩu này không đem lại những kết quả mong muốn. Nước Anh và các thuộc địa của Anh vẫn tiếp tục là thị trường tiêu thụ duy nhất toàn bộ số đường do các đồn điền của Anh sản xuất ra. Nhu cầu tiêu dùng đường tăng nhanh đến nỗi sản xuất đường ở Jamaica cũng như ở các đảo Ceded, nhập khẩu đường đã tăng lên rất nhiều trong vòng 20 năm qua tuy xuất khẩu đường ra nước ngoài cũng không hơn trước là bao.

Rượu rum cũng là một mặt hàng rất quan trọng trong việc buôn bán với nước ngoài. Cư dân ở Châu Mỹ chuyên chở rượu rum sang bán tại vùng bờ biển Châu Phi và mua nô lệ da đen đem về nước.

Nếu toàn bộ các sản phẩm dư thừa của Châu Mỹ về thóc lúa, thực phẩm muối và cá được liệt kê vào danh mục và do đó chỉ được xuất sang

Anh để tiêu thụ tại thị trường của chính quốc, thì các sản phẩm đó sẽ tràn ngập khắp mọi nơi và gây ảnh hưởng không nhỏ tới sản xuất trong nước. Vì thế các sản phẩm đó không những không được ghi và danh mục các mặt hàng cấm xuất tự do, mà hơn nữa, còn bị cấm nhập vào nước Anh vì sợ các hàng đó cạnh tranh với hàng nội địa tại chính quốc.

Các mặt hàng không liệt kê này đầu tiên được phép xuất đi tất cả mọi nơi trên thế giới. Gỗ và gạo đầu tiên bị liệt kê vào danh mục các hàng cấm xuất tự do nhưng sau đó đã được rút khỏi danh mục này, nhưng cũng chỉ được phép xuất sang thị trường Châu Âu và các nước ở phía nam mũi Finisterre mà thôi.

Vào năm thứ sáu triều đại vua George III, tất cả các mặt hàng không nằm trong danh mục bị cấm xuất tự do cũng chỉ được xuất hạn chế tới những nơi như đã nói ở trên mà thôi. Các vùng đất ở Châu Âu nằm ở phía nam Mũi Finisterre không phải là những nơi chuyên về sản xuất chế tạo cho nên cũng không làm cho dân chúng Anh lo sợ bị cạnh tranh.

Các mặt hàng bị liệt kê trong danh mục các hàng hóa cấm xuất tự do gồm có hai loại, một là, những sản phẩm đặc biệt của Châu Mỹ hoặc là các sản phẩm mà chính quốc không sản xuất hoặc không thể sản xuất được. Chúng bao gồm mật mía, cà phê, dừa quả, thuốc lá, ớt, gừng, vây cá voi, tơ sống, bông, lông hải ly và các loại da sống khác, bột chàm và hoàng mộc (hai loại này dùng làm thuốc nhuộm) và các loại gỗ; thứ hai là, những sản phẩm không phải là đặc biệt của Châu Mỹ và hiện đang được sản xuất ở chính quốc nhưng không đủ để cung cấp đầy đủ cho nhu cầu tiêu dùng, phần còn thiếu vẫn phải nhập từ nước ngoài vào. Trong số các loại hàng này có các đồ dùng cho hàng hải, cột buồm, trục căng buồm, rầm néo buồm, hắc ín, nhựa thông, sát thanh, kim loại thỏi, quặng đồng, da sống và da thuộc. Việc nhập các sản phẩm hàng hóa thuộc loại thứ nhất, dù nhiều đến mức nào đi chăng nữa, thì cũng không làm giảm mức sản xuất hoặc tác động xấu tới việc bán các sản phẩm của chính quốc. Bằng cách hạn chế xuất các mặt hàng đó, các nhà buôn ở Anh không

những có thể mua rẻ tại ngay các đồn điền và sau đó bán đắt các sản phẩm đó tại thị trường trong nước, và hơn nữa còn thiết lập giữa các đồn điền và nước ngoài một ngành vận chuyển rất có lợi cho họ vì nước Anh tất nhiên phải đóng vai một thị trường trung gian mà qua đó các nước Châu Âu khác mua hàng từ các thuộc địa của Anh. Việc nhập các mặt hàng thuộc loại thứ hai cũng có thể tiến hành như trên để sử dụng các sản phẩm đó không phải để gây ảnh hưởng tới việc bán các sản phẩm tượng tự sản xuất tại chính quốc mà là để cạnh tranh với các mặt hàng tương đương nhập từ nước ngoài. Vì bằng cách đánh thuế, các sản phẩm loại hai nhập từ thuộc địa có thể phải bán với giá đắt hơn hàng trong nước, nhưng rẻ hơn nhiều so với hàng nhập từ nước ngoài. Bằng cách hạn chế các sản phẩm đó tại thị trường nội địa, Anh không hề làm cho việc sản xuất hàng hóa tại chính quốc bị suy giảm mà là gây ảnh hưởng tới giá cả các mặt hàng nhập vào Anh từ các nước mà xem ra Anh bị thiếu hụt trong cán cân thương mại với các nước đó.

Việc cấm xuất khẩu từ các thuộc địa sang bất kỳ nước nào khác trừ Anh các thứ như cột buồm, trục căng buồm, rầm néo buồm, hắc ín, nhựa thông, tất nhiên có xu hướng làm giảm giá gỗ tại các thuộc địa và do đó làm tăng chi phí phá hoang, gây cản trở cho việc cải tạo đất. Nhưng vào đầu thế kỷ hiện tại, năm 1703, công ty buôn bán nhựa cây và hắc ín Thụy Điển đã tìm cách nâng cao giá bán các mặt hàng này cho nước Anh bằng cách cấm ngặt xuất khẩu trừ phi các hàng đó được chuyên chở bằng tàu biển của chính họ, theo giá cả mà họ quy định và theo số lượng mà họ cho là thích hợp. Để đối phó với mọi thủ đoạn của công ty Thụy Điển và cũng đã tự giải thoát ra khỏi mọi sự lệ thuộc vào Thụy Điển cũng như các nước Bắc Âu khác, Anh quốc đã cấp một khoản tiền thưởng khuyến khích đối với việc nhập từ Châu Mỹ các đồ trang bị cho ngành hàng hải, và tiền thưởng này đã có tác dụng làm tăng giá gỗ ở Mỹ nhiều hơn là sự hạn chế gỗ trong phạm vi thị trường nội địa có thể làm giảm giá gỗ. Cả hai luật lệ này được ban hành đồng thời và gây tác động tốt nhiều hơn

xấu tới việc khai khẩn đất đai ở Mỹ.

Mặc dù sắt và gang sản xuất tại Mỹ cũng được liệt kê vào danh mục các mặt hàng cấm xuất ra nước ngoài nhưng khi nhập vào Anh thì được miễn thuế khá nhiều so với các sản phẩm tương tự nhập từ bất kỳ nước nào khác. Luật lệ này một mặt khuyến khích lập thêm các lò đúc gang, sắt tại Châu Mỹ và mặt khác lại gây trở ngại cho gang, sắt từ các nước khác muốn nhập vào Anh. Lò luyện gang ngốn rất nhiều củi và do đó lại đóng góp vào việc phát quang rừng rậm để lấy gỗ.

Luật lệ đó đã có xu hướng nâng cao giá trị cây gỗ ở Châu Mỹ và thúc đẩy việc phát quang rừng rậm, nhưng các nhà lập pháp lại chẳng hiểu được sự ích lợi hai mặt của luật lệ này. Tác dụng có lợi của luật pháp tuy là ngẫu nhiên nhưng là hiện thực.

Buôn bán được phép tiến hành hoàn toàn tự do giữa các thuộc địa của Anh tại Mỹ và các vùng Tây Ấn đối với các mặt hàng đã liệt kê cũng như chưa liệt kê. Các thuộc địa này đã trở nên đông dân cư hơn và phát đạt tới mức mỗi

thuộc địa đều có thể tìm thấy ở một vài thuộc địa khác một thị trường rộng lớn đủ khả năng tiêu thụ mọi loại sản phẩm của mình. Tất cả các thuộc địa đó gộp lại với nhau hình thành một thị trường nội địa rộng lớn để tiêu thụ các sản phẩm của nhau.

Nước Anh chỉ cho phép các thuộc địa được tự do buôn bán đối với các sản phẩm thô hoặc sơ mà thôi. Còn đối với các sản phẩm đã được tinh chế hay có chất lượng cao thì các nhà buôn và các nhà sản xuất chế tạo Anh tìm cách dành cho họ sự độc quyền thông qua luật pháp hoặc đôi khi bằng thuế cao hoặc bằng cấm đoán triệt để.

Ví dụ, đường thô nhập từ các đồn điền trồng mía của Anh chỉ trả tiền thuế nhập 6 shilling 4 penny một tạ Anh (bằng 50.8 kg) trong khi đường trắng phải trả tới 1 bảng 1 shilling 1 penny một tạ Anh, và hơn nữa, đường tinh chế đóng thành bánh còn phải trả tới 4 bảng 2 shilling 5,8/20 penny mỗi tạ Anh. Khi đánh thuế cao các sản phẩm đó của thuộc địa, Anh vẫn là thị trường chủ yếu tiêu thụ các loại đường đó. Điều đó có nghĩa là ngăn cấm mọi việc tinh

chế đường để bán cho bất kì thị trường ngoại quốc nào và chỉ cho phép bán tại thị trường nội địa mà tiêu thụ hơn 9/10 tổng giá trị sản phẩm. Do đó, việc sản xuất đường tinh ít được tiến hành tại các thuộc địa của Anh và số đường tinh chế chủ yếu là để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng tại thị trường nội địa mà thôi, trong khi đó ngành sản xuất này lại rất phát triển tại các thuộc địa của Pháp.

Khi Grenada còn nằm dưới sự thống trị của người Pháp, mỗi đồn điền trồng mía đều có một nhà máy tinh chế đường. Từ khi đảo này rơi vào tay người Anh thì các nhà máy tinh chế đường đã thôi hoạt động, và tôi tin chắc rằng tới ngày nay, tháng 10 năm 1773, không quá 2,3 nhà máy còn tồn tại trên đảo. Hiện nay hải quan đã tỏ thái độ khoan dung đối với việc nhập đường tinh chế và chỉ đánh thuế đường loại này như đường thô nếu chuyển từ dạng bánh sang dạng bột.

Trong khi khuyến khích các thuộc địa ở Châu Mỹ sản xuất các thanh và thỏi gang bằng cách miễn thuế nhập, nhưng vẫn tiếp tục đánh thuế

nặng đối với các thanh gang nhập từ một nước ngoài, nước ngoài, nước Anh lại cấm triệt để việc lập các lò luyện thép, các xưởng cát kim loại tại bất kỳ đồn điền nào ở Mỹ. Các cư dân ở thuộc địa không được phép sản xuất các mặt hàng công nghiệp tinh chế dù để đáp ứng cho nhu cầu tiêu dùng của chính họ, mà phải mua những loại hàng này từ các người buôn bán hay nhà sản xuất của Anh khi họ cần.

Nước Anh còn cấm cả việc buôn bán len và các hàng len cùng các sản phẩm của Châu Mỹ từ tỉnh này sang tỉnh khác bằng đường thủy, kể cả vận chuyển bằng đường bộ bằng ngựa và xe ngựa. Luật pháp này nhằm ngăn cản việc thiết lập các xưởng chế tạo các loại hàng hóa như vậy để bán ở những nơi xa và hạn chế ngành công nghiệp của cư dân vào công việc sản xuất các vật phẩm thô như các hộ gia đình thường làm ra để dùng hoặc để bán cho những người ở cùng trong khu vực.

Ngăn cấm mọi người không được chế biến các hàng hóa từ các sản phẩm thô mà chính họ làm ra và không cho họ sử dụng vốn và công

nghệ theo cách mà họ cho là có lợi nhất cho bản thân, là một sự vi phạm trắng trợn quyền thiêng liêng nhất của con người. Song, những sự cấm đoán như vậy cho đến nay vẫn chưa gây tổn hại cho các thuộc địa đất đai vẫn bán với giá rẻ; sức lao động vẫn được trả công cao cho nên cư dân ở thuộc địa vẫn có thể nhập từ chính quốc các loại hàng công nghiệp tinh xảo với giá rẻ hơn là họ có thể tự sản xuất ra để tiêu dùng. Mặc dù thực ra các cư dân ở thuộc địa cũng không bị cấm mở các xưởng sản xuất, chế tạo như vậy, nhưng trong tình hình hiện nay, khi nghĩ đến lợi ích bản thân, họ thấy ngay là không nên làm như vậy. Trong tình trạng phát triển hiện nay, những sự cấm đoán đó, mặc dù không cản trở tính siêng năng, cần cù của họ hoặc hạn chế họ không được hoạt động trong những lĩnh vực mà họ tự nguyện muốn làm, có thể cũng chỉ là dấu ấn nô lệ áp đặt lên họ, mà không có đầy đủ lý lẽ, bởi những nhà buôn và những nhà công nghiệp ghen ghét vô nguyên cớ tại nước mẹ. Trong một tình trạng phát triển hơn, nhưng sự cấm đoán đó tất sẽ là những sự áp bức thực sự khó ai có

thể chấp nhận được.

Do muốn hạn chế một số sản phẩm của thuộc địa trong phạm vi thị trường ở chính quốc, nước Anh đã sử dụng những cách khác nhau khi phải giải quyết các hàng nhập từ thuộc địa: đền bù bằng cách tạo thuận lợi cho hàng thuộc địa bán tại thị trường ở chính quốc; đánh thuế cao các mặt hàng tương tự nếu được nhập từ các nước khác; và bằng cách cấp tiền thưởng khuyến khích cho các sản phẩm nhập từ thuộc địa vào chính quốc. Bằng cách thứ nhất, Anh tạo thuận lợi cho đường, thuốc lá và bằng cách thứ hai, tạo thuận lợi cho tơ sống, gai và lanh, bột chàm, các thiết bị dùng cho ngành hàng hải và gỗ xây dựng. Cách thứ hai nhằm khuyến khích các sản phẩm ở thuộc địa nhập vào Anh thông qua tiền thưởng khuyến khích.

Theo như tôi được biết, cách làm này là cách đặc hữu của Anh. Cách thứ nhất thì không. Bồ Đào Nha, không hài lòng với việc đánh thuế nặng vào thuốc lá nhập từ bất kỳ nước nào khác, cho nên cấm ngặt nhập thuốc lá bằng cách áp dụng những hình phạt nghiêm khắc nhất.

Về việc nhập khẩu hàng hóa từ Châu Âu, nước Anh cũng tỏ ra dễ dãi đối với các thuộc địa của mình hơn là đối với một nước nào khác.

Anh cho phép một phần, hầu như luôn luôn là một nửa, hơn nữa có thể một phần lớn và đôi khi là toàn bộ số tiền thuế phải trả khi nhập hàng hóa nước ngoài được trừ vào số hàng mà thuộc địa đó xuất ra nước ngoài. Thật dễ thấy trước được là không có một nước ngoài độc lập nào lại nhận hàng khi thấy các hàng đó bị đánh thuế nặng chẳng khác gì như khi nhập vào Anh. Chỉ khi nào một phần tiền thuế nhập khẩu được trở lại khi xuất khẩu thì ngành vận chuyển mới có khả năng hoạt động được. Ngành này rất được giới thương nhân ưa thích.

Tuy nhiên, các thuộc địa của chúng ta không phải là những nước độc lập. Nước Anh chiếm độc quyền cung cấp cho các thuộc địa mọi thứ hàng hóa của Châu Âu, nên có thể bắt họ phải chịu mọi khoản thuế đánh vào các hàng hóa đó cũng chẳng khác gì khi họ mua của mẫu quốc vậy. Nhưng trái lại, cho đến năm 1763, số tiền thuế được giảm đối với phần lớn các mặt hàng

được xuất sang các thuộc địa của Anh cũng như sang bất kỳ một nước ngoài nào khác. Thực vậy, năm 1763, vào năm thứ 4 của triều đại vua George III, đặc ân này đã giảm bớt đi rất nhiều và một luật lệ mới được ban hành đã quy định rằng "Không có một phần thuế nào trước đây gọi là trợ cấp được miễn giảm đối với bất kỳ loại hàng hóa nào do Châu Âu hoặc Đông Ấn sản xuất chế tạo và được xuất từ vương quốc Anh sang các thuộc địa hay đồn điền của Anh ở Châu Mỹ trừ rượu vang, vải Callicoe trắng và vải muslin". Trước khi thi hành luật này, nhiều loại hàng ngoại có thể mua tại các đồn điền với giá rẻ hơn là nước mẹ, và một vài loại hàng hiện nay vẫn còn được bán với giá rẻ như vậy.

Cũng cần phải nói rõ ở đây là chính những nhà buôn, những người đảm nhiệm các giao dịch thương mại với các thuộc địa là những cố vấn chính yếu về việc ban hành các luật lệ đó: chúng ta cũng không lấy gì làm lạ là phần lớn các nhà buôn đó luôn luôn đặt lợi ích riêng của chính họ lên trên lợi ích của thuộc địa và của vương quốc Anh. Trong khi thực hiện độc quyền

cung cấp cho các thuộc địa mọi thứ hàng hóa từ Châu Âu và mua của thuộc địa các sản phẩm dư thừa nếu như các sản phẩm đó không đụng chạm gì đến các ngành thương mại mà các nhà buôn đó đang tiến hành tại chính quốc, họ luôn luôn chẳng đếm xỉa gì tới lợi ích của dân thuộc địa mà chỉ nghĩ đến lợi nhuận của riêng họ mà thôi. Sự giảm thuế giống nhau đối với phần lớn các loại hàng hóa từ Châu Âu và từ Đông Âu tái xuất sang các thuộc địa cũng như khi tái xuất sang bất kỳ một nước độc lập nào khác, cho thấy là chỉ nước mẹ là phải hy sinh nhiều nhất cho tính vụ lợi của các nhà buôn.

Các nhà buôn này tìm mọi cách trả tiền thuế càng ít càng tốt đối với những hàng hóa tái xuất sang các thuộc địa và thu lại càng nhiều càng tốt số tiền thuế mà họ đã ứng trước khi nhập hàng vào vương quốc Anh. Do đó, họ có thể bán cho các thuộc địa hoặc một số lượng hàng vẫn như thế với một số lợi nhuận vẫn như thế và do đó thu lợi bằng cách này hay cách kia. Các thuộc địa cũng có lợi ích là mua hàng hóa với giá rẻ và mua được càng nhiều càng tốt. Nhưng vương

quốc Anh thì không phải bao giờ cũng có lợi lộc vì đã phải chịu giảm bớt thu nhập vì trả lại phần lớn số tiền thuế đã thu được khi hàng từ nước ngoài nhập vào Anh. Ngoài ra, các hàng hóa sản xuất tại vương quốc lại bị bán rẻ tại chính các thuộc địa của mình vì bị sự cạnh tranh của các hàng ngoại được mang đến bán ở đó được miễn giảm thuế. Người ta đã nói khá nhiều tới công nghiệp sản xuất các đồ vải lanh ở Anh đã không những không phát triển mà còn bị chèn ép do có những khoản giảm thuế đối với việc tái xuất các đồ vài lanh của Đức từ nước Anh sang các thuộc địa ở Châu Mỹ.

Dù cho vương quốc Anh tiến hành buôn bán với các thuộc địa khác, nhưng Anh cũng còn có những luật lệ rộng rãi, tự do hơn so với các nước khác.

Trừ ngoại thương, các thuộc địa của Anh được toàn quyền tự điều hành mọi công việc của họ theo cách mà họ cho là tốt và có lợi cho họ. Người định cư tại thuộc địa cũng được hưởng mọi quyền lợi như đồng bào của họ sống tại chính quốc và cũng có một hội đồng đại biểu

của nhân dân có quyền đưa ra những kiến nghị về thuế dùng để duy trì chính quyền ở thuộc địa. Quyền lực của hội đồng này đã làm cho cơ quan hành pháp phải kính nể. Những người định cư tại thuộc địa chừng nào vẫn tuân theo các luật lệ hiện hành thì không phải lo sợ gì về sự hằn thù của viên thống đốc hay của bất kỳ quan chức cai trị nào khác trong tỉnh. Các hội đồng thuộc địa cũng chẳng khác gì Hạ nghị viện ở Anh, không phải luôn luôn đại diện cho dân chúng theo một tỷ lệ nhất định về thành phần giai cấp, nhưng nó cũng có tính chất gần như thế. Vì chính quyền hành pháp không thể áp đảo hội đồng này được và do được sự hổ trợ của nước mẹ, cho nên hội đồng này cứ tiến hành mọi công việc đại diện cho lợi ích của cử tri và chịu ảnh hưởng về xu hướng của họ. Còn các hội đồng ở thuộc địa tương đương với Thượng nghị viện ở Anh không bao gồm các nguyên lão nghị viện thuộc dòng quý tộc. Tại một vài thuộc địa như trong ba chính quyền tại New England, các hội đồng đó không do nhà vua đề cử mà do đại diện của nhân dân bầu ra. Không ở một thuộc địa

nào lại có dòng quý tộc cha truyền con nối. Tại tất cả các thuộc địa thực ra cũng như ở các nước tự do khác, con cháu của một dòng họ lâu đời được mọi người kính trọng hơn một người vừa mới phất dù người này có đủ phẩm chất và tiền tài chẳng kém gì. Các người nói trên chỉ được kính trọng hơn chứ chẳng có đặc quyền gì để có thể gây phiền toái cho những người láng giềng. Trước khi có những sự xáo trộn xảy ra như hiện nay, các hội đồng thuộc địa không những có quyền lập pháp mà còn có một phần quyền hành pháp nữa.

Tại các thuộc địa Connecticut và Rhode Island, hội đồng này bầu ra viên thống đốc cai trị. Tại các thuộc địa khác, hội đồng đề cử các viên chức thương chính để thu các thứ thuế mà hội đồng quy định, và các viên chức thương chính chịu trách nhiệm trước hội đồng về việc làm của họ. Có thể nói những người định cư ở thuộc địa được hưởng sự bình đẳng giữa họ với nhau nhiều hơn là dân chúng tại chính quốc. Cách ứng xử của họ toát lên tình thần cộng hòa, và các chính quyền thuộc địa, nhất là chính

quyền ở các tỉnh thuộc New England đến bây giờ vẫn theo nền nếp cộng hòa như vậy.

Trái lại, chính quyền Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và Pháp lại tỏ ra độc đoán tại các thuộc địa. Chính quyền này trao cho các quan chức thừa hành quyền được tự do làm theo ý mình, cho nên, do thuộc địa ở quá xa mẫu quốc, các quan chức này đã lạm dụng quyền hành và làm nhiều điều bạo ngược đối với dân chúng. Dưới một chính quyền chuyên chế, người ta còn được hưởng nhiều tự do hơn ở thủ đô so với các địa phương trong nước. Chính nhà vua cũng không thấy có lợi gì hoặc không có ý định muốn xuyên tạc luật pháp và áp bức dân chúng. Tại thủ đô, sự có mặt của nhà vua ít nhiều làm cho các quan chức cấp dưới e dè, kiêng nể không dám làm bậy. Các quan chức này khi cầm quyền tại các địa phương, vì thấy những khiếu nại, tố cáo của dân khó có thể tới nhà vua, cho nên họ thực hiện các điều tàn bạo mà ít lo ngại hơn nhiều. Nhưng các thuộc địa Châu Âu tại Mỹ còn ở xa hơn nhiều so với các tỉnh xa nhất của đế chế vĩ đại nhất trước đây. Chính quyền tại các thuộc địa thuộc

vương quốc Anh có thể là chính quyền duy nhất kể từ khi hình thành thế giới đã đảm bảo một sự an ninh hoàn toàn cho các cư dân sinh sống trên các vùng đất xa xôi. Sự cai trị của người Pháp tại các thuộc địa cũng còn nhẹ nhàng và phải chăng hơn so với người Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha. Tính hơn hẳn về thái độ cư xử tỏ rõ bản chất của dân tộc Pháp và tính chất cai trị của họ. Mặc dù hình thức cai trị của người Pháp còn nặng về chuyên chế bạo lực hơn sơ với Anh, nhưng lại hợp pháp và tự do hơn so với Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha.

Chính sách của Anh đã tỏ rõ hơn hẳn trong việc mưu cầu tiến bộ cho các thuộc địa của nước này tại Châu Mỹ.

Sự tiến triển của các thuộc địa trồng mía của Pháp ít nhất là bằng và còn có thể hơn phần lớn các thuộc địa trồng mía của Anh, nhưng các thuộc địa này lại được hưởng một chế độ cai trị tự do cũng chẳng khác gì các thuộc địa tại Bắc Mỹ. Nhưng các thuộc địa trồng mía của Pháp cũng hoạt động chẳng thua kém gì các thuộc địa của Anh trong việc tinh chế đường, và hơn nữa,

điều quan trọng là chính quyền của họ đã áp dụng một chế độ quản lý người nô lệ da đen tốt hơn.

Tại tất cả các thuộc địa của Châu Âu, nô lệ da đen được sử dụng vào việc trồng mía và làm đường. Thể trạng của những người sinh ra ở nơi khí hậu ôn hòa ở Châu Âu không thể làm công việc đào đất dưới một mặt trời nóng bỏng ở các vùng Tây Ấn. Trồng mía là một công việc chân tay mặc dầu có người cho rằng đưa cày máy vào công việc này thì rất có lợi.

Nhưng muốn trồng trọt có kết quả và có lãi, tất nhiên phải biết cách quản lý và chăm sóc tốt súc vật kéo cũng như những người nô lệ da đen. Các chủ đồn điền người Pháp giỏi hơn người Anh về mặt quản lý nô lệ. Luật pháp có điều khoản bảo vệ nô lệ chống lại các hành vi tàn bạo của chủ. Nhưng luật pháp này chỉ được thi hành triệt để tại một thuộc địa mà ở đó chính quyền chuộng tự do. Ở nước nào mà luật về bảo vệ nô lệ được lập nên, quan tòa mà khi xét xử phải bảo vệ cho người nô lệ, đã can thiệp trong một chừng mực nào đó vào công việc quản lý tài sản

tư hữu của người chủ. Ở một nước tự do mà ở đó người chủ là một ủy viên hội đồng thuộc địa hoặc một cử tri bầu ra hội đồng này, ông ta tất nhiên không dám làm điều bạo ngược một cách công khai đối với nô lệ của ông ta mà chỉ dám làm với sự thận trọng tối đa. Vị thẩm phán đó cảm thấy rất khó khăn khi xét xử người chủ ngược đãi nô lệ và lại càng bất lực hơn khi phải bảo vệ người nô lệ đó vì vị quan tòa kính nể người chủ có tước vị cao quý đó. Nhưng ở một nước mà chính phủ tỏ ta khá độc đoán thì vị quan tòa thường can thiệp vào công việc quản lý tài sản tư hữu của các cá nhân và có thể một cái thư có dấu ấn đỏ chót đủ để báo cho người chủ biết là phải tuân theo pháp luật, và do đó, vị quan tòa cũng dễ bảo vệ cho người nô lệ hơn. Sự bảo vệ của quan tòa làm cho nộ lệ được chủ đối xử nhẹ nhàng hơn và cũng được coi trọng hơn. Chính sự đối xử nhẹ nhàng làm cho người nô lệ biết ơn và trung thành hơn và trở nên thông minh và có ích cho chủ nhiều hơn.

Người nô lệ tiến dần đến thành người đầy tớ tự do và có thể cảm thấy gần gũi, quyến luyến

đối với chủ như thường thấy biểu lộ ở trong số các người đầy tớ tự do chứ không thể thấy ở trong số các người nô lệ bị đối xử tàn bạo như thường thấy ở các nước mà người chủ có toàn quyền đối xử theo ý muốn đối với nô lệ mà không hề bị luật pháp cản trở.

Người nô lệ được đối xử tốt dưới một chính thể độc đoán hơn là dưới một chính thể tự do là có nguồn gốc lịch sử của nhiều thời đại và dân tộc. Trong lịch sử La Mã, vị quan tòa đầu tiên can thiệp cho một người nô lệ khỏi hành vi bạo lực của chủ là ở dưới triều đại các vị hoàng đế. Khi Vedius Pollio, đứng trước mặt hoàng đế Augustus, đã ra lệnh cho một trong số các nô lệ của ông ta vì đã phạm một lỗi nhỏ phải bị chặt ra từng mảnh và ném xuống ao để làm mồi cho cá mà ông ta nuôi ở đó, vị hoàng đế này đã vô cùng tức giận, ngài đã ra lệnh cho ông chủ này phải trả lại tự do không những cho người nô lệ đó mà còn cho tất cả các người nô lệ khác ở dưới quyền của ông ta. Dưới chính thể cộng hòa, không thấy có vị quan tòa nào có đủ quyền lực để bảo vệ cho nô lệ cả, hơn nữa lại càng có ít khả

năng hơn trong việc trừng trị người chủ.

Người ta đã nhận xét rằng số tiền dùng để cải tiến công việc sản xuất tại các thuộc địa trồng mía của Pháp, đặc biệt tại thuộc địa lớn St. Domingo, đã được thu lại đầy đủ qua việc cải tiến trồng trọt tại các thuộc địa đó. Đó là kết quả của những sản phẩm thu được từ đất đai và từ tính siêng năng, cần cù của những người định cư trên đất mới hay là giá sản phẩm được dần dần tích lũy do phương pháp quản lý tốt và lại được sử dụng vào việc tái sản xuất ra nhiều sản phẩm hơn.

Nhưng số tiền vốn được sử dụng để cải tiến trồng trọt tại các thuộc địa trồng mía của Anh một phần lớn được chuyển từ nước Anh và hẳn không phải hoàn toàn là sản phẩm của đất đai và của tính siêng năng, cần cù của những người định cư ở đất mới.

Sự phồn vinh tại các thuộc địa trồng mía của Anh phần lớn là kết quả của sự giàu có của chính vương quốc Anh, mà một phần của cải đó đã được sử dụng tại thuộc địa. Nhưng sự phồn vinh tại các thuộc địa Pháp hoàn toàn là do thái độ

lao động tốt của dân định cư, và như thế chứng tỏ tính ưu việt về cách điều hành của Pháp so với Anh. Tính ưu việt đó thể hiện rõ nhất trong cách quản lý tốt số người nô lệ giúp việc.

Trên đây là những nét đại cương về chính sách của các nước Châu Âu đối với thuộc địa của họ.

Tuy nhiên, chính sách của Châu Âu cũng chẳng có gì nhiều để khoe mẽ, kể cả những ngày đầu mới thiết lập thuộc địa và cả sự phồn vinh sau đó của các thuộc địa tại Châu Mỹ.

Sự điên rồ và bất công hình như đã được coi là các nguyên tác chi phối và điều khiển dự án đầu tiên thành lập các thuộc địa đó, sự điên rồ tìm kiếm các mỏ vàng bạc và sự bất công muốn chiếm lấy các tài nguyên của một vùng rộng lớn mà người bản xứ ở đó không những không làm điều gì có hại cho nhân dân các nước Châu Âu mà còn đón tiếp và đối xử đầy nhiệt tình và lòng mến khách với những người mạo hiểm đầu tiên đặt chân lên mảnh đất của họ.

Những người mạo hiểm, mà sau đó họ thành lập các xứ thuộc địa, đều nuôi ảo tưởng tìm các

mỏ vàng bạc nhưng lại che dấu những ý nghĩ thầm kín của họ bằng những mục đích hợp lý và đáng khen, song những động cơ đó chẳng mang thêm vinh dự gì cho Châu Âu cả.

Những người theo Thanh giáo ở Anh, do bị bó buộc và hạn chế ở trong nước đã di cư sang Mỹ để tìm tự do và ở đó họ đã lập nên bốn chính phủ của New England (nước Anh mới). Những người Anh theo đạo Thiên Chúa, do bị đối xử hết sức bất công trên chính đất Anh, cho nên cũng buộc phải di cư sang Mỹ, và ở đó họ thành lập chính phủ ở Maryland; tín đồ phái Giáo hữu cũng di cư sang tới nước Mỹ và thành lập chính phủ ở Pennsylvania. Những người Do Thái Bồ Đào Nha bị ngược đãi, hành hạ, khủng bố và cuối cùng bị trục xuất sang Brazil. Họ đã chỉ bảo cho các tên côn đồ và gái điếm đã ở đó từ trước cách sống có trật tự và sự siêng năng, cần cù lao động để kiếm sống và dạy cho họ biết cách trồng mía. Trong tất cả các trường hợp chinh phục và chiếm cứ các vùng đất rộng lớn ở Châu Mỹ, các chính phủ Châu Âu không hề nghĩ tới sử dụng sự khôn ngoan và các chính sách cần thiết để

làm việc đó; họ chẳng cần đếm xỉa gì đến hậu quả dù biết đó là gây nên rối loạn và bất công.

Khi tiến hành thành lập các thuộc địa quan trọng ở Châu Mỹ, các chính phủ Châu Âu chẳng có gì đáng khen cả, kể cả trong dự tính và thực hiện. Việc chinh phục Mexico là một kế hoạch không phải do Hội đồng chấp chính Tây Ban Nha vạch ra mà là do viên thống đốc Cuba hoạch định. Kế hoạch này được viên thống đốc đó giao cho một người mạo hiểm, dũng cảm và táo bạo thực hiện mà sau đó viên thống đốc đã hối hận là đã giao phó cho ông ta một việc nguy hiểm như thế nhưng cũng chẳng còn làm thế nào để ngăn cản được nữa. Những người đi chinh phục Chile và Peru và hầu hết các vùng định cư khác của Tây Ban Nha ở Châu Mỹ cũng đã hành động không có sự cổ vũ của nhà nước, mà chỉ là sự cho phép thành lập cả khu định cư và tiến hành các cuộc chinh phục vì lợi ích của nhà vua Tây Ban Nha mà thôi. Các cuộc phiêu lưu, mạo hiểm đó do chính những người tiến hành nó phải chịu mọi chi phí và rủi ro. Chính phủ Tây Ban Nha hầu như chẳng đóng góp gì cho họ. Chính phủ

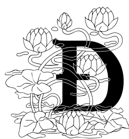
Anh đóng góp rất ít cho công cuộc chinh phục một vài thuộc địa quan trọng nhất của nước này tại Bắc Mỹ.

Khi các thuộc địa được thành lập và trở thành những vùng đất đai đầy hứa hẹn đối với mẫu quốc thì các luật lệ đầu tiên mà chính quốc ban hành là nhằm đảm bảo độc quyền về buôn bán đối với các thuộc địa đó, hạn chế thị trường của thuộc địa và mở rộng thị trường của chính quốc, như thế là ngăn cản và kìm hãm chứ không phải là thúc đẩy quá trình phát triển tại các thuộc địa. Trong các cách đối xử với các thuộc địa nhằm thực hiện độc quyền buôn bán, phải nói rằng chính sách của Anh là tốt nhất so với các nước Châu Âu khác vì chính sách đó tỏ ra có phần nào tự do hơn và không áp bức quá nặng nề so với các nước khác.

Vậy, bằng cách nào chính sách của Châu Âu đã tác động đến thuộc địa hoặc mang lại sự vĩ đại cho các thuộc địa ở Châu Mỹ? Chỉ bằng một cách và cũng chỉ có một cách mà thôi. *Magna virûm Mater*! Cách đó là nuôi dưỡng và đào tạo những con người có đầy đủ khả năng thực hiện

những công việc vĩ đại và đặt nền móng cho một đế chế hùng cường; và không có nơi nào trên thế giới mà chính sách ở đó có thể đào tạo được hoặc trên thực tế đã đào tạo được những con người như vậy. Các thuộc địa ơn nhờ chính quốc ở Châu Âu đã có chính sách giáo dục các quan điểm vĩ đại cho những người sáng lập tích cực, dám nghĩ dám làm, và một vài người vĩ đại và quan trọng nhất lại chẳng hề nhờ vả gì đến chính phủ của họ cả để xây dựng sự nghiệp cho chính bản thân họ.

PHẦN III
NHỮNG MỐI LỢI MÀ CHÂU ÂU DÀNH ĐƯỢC TỪ VIỆC TÌM RA CHÂU MỸ VÀ CON ĐƯỜNG THÔNG THƯƠNG SANG ĐÔNG ẤN QUA MŨI HẢO VỌNG



Đây cũng là những mối lợi mà các thuộc địa ở Châu Mỹ đã dành được từ chính sách của Châu Âu.

Đâu là những mối lợi mà Châu Âu dành được từ việc tìm ra và khai thác thuộc địa ở Châu Mỹ?

Các mối lợi đó có thể chia thành trước hết là những lợi ích chung mà Châu Âu, một lục địa rộng lớn, đã giành được từ các thuộc địa thuộc quyền sở hữu của nước mẹ đó do có sự cai trị bằng quyền lực đối với thuộc địa.

Châu Âu như là một lục địa lớn đã dành được những mối lợi chung từ việc tìm thấy Châu Mỹ và biến nó thành các thuộc địa. Các mối lợi chung đó trước hết mở rộng quyền hưởng thụ các tài nguyên cho Châu Âu và sau đó là tăng

cường và đẩy mạnh nền công nghiệp tại chính quốc.

Các sản phẩm dư thừa của Châu Mỹ, khi nhập vào Châu Âu, cung cấp cho dân chúng ở đây những loại hàng tiêu dùng đa dạng mà ở nước họ chẳng hề có và do đó tăng khả năng hưởng thụ của họ.

Việc tìm ra và thuộc địa hóa Châu Mỹ đã giúp vào việc thúc đẩy và mở rộng nền công nghiệp ở Châu Âu, trước hết là ở các nước có quan hệ buôn bán trao đổi trực tiếp với Châu Mỹ như Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Pháp và Anh; và sau đó là các nước khác, tuy không có quan hệ thương mại trực tiếp với Châu Mỹ nhưng lại thông qua sự trung gian của một nước khác gửi hàng hóa của mình tới các thuộc địa, đó là xứ Flanders của Áo và một vài tỉnh của nước Đức. Các nước không có mối liên hệ trực tiếp đó cũng đã gửi sang các thuộc địa một số lượng lớn vải lanh và các loại hàng hóa khác. Tất cả các nước kể trên, dù trực tiếp hay gián tiếp mua bán, trao đổi với các thuộc địa ở Châu Mỹ, đã dành cho mình một thị trường rộng lớn để bán các hàng

hóa dư thừa và tất nhiên đã nỗ lực khuyến khích phát triển nền công nghiệp trong nước.

Nhưng việc những sự kiện vĩ đại đó cũng thúc đẩy cả nền công nghiệp của nhiều nước khác nữa như Hung và Ba Lan, dù cho các nước đó chẳng hề mảy may xuất hàng sang các thuộc địa ở Châu Mỹ, thì có lẽ ít ai biết đến.

Nếu sự việc đã là như vậy thì cũng chẳng có gì đáng ngạc nhiên cả. Một số sản phẩm của Châu Mỹ được tiêu dùng ở Hung và Ba Lan, và ở hai nước này dân chúng có như cầu về đường, chocolate và thuốc lá từ vùng đất mới đó của thế giới. Nhưng muốn có các sản phẩm của Châu Mỹ để tiêu dùng ờ trong nước, Hung và Ba Lan tất nhiên phải có hàng công nghiệp để trao đổi hoặc các loại hàng hóa nào khác mà hai nước này có ở trong nước. Các sản phẩm của Châu Mỹ là các giá trị mới, các vật ngang giá mới nhập vào Hung và Ba Lan để đổi lấy các mặt hàng sản xuất tại nội địa hai nước đó. Được đem nhập vào Hung và Ban Lan, các sản phẩm từ Châu Mỹ đã mở rộng thị trường buôn bán tới những nước mới, vượt ra ngoài phạm vi các chính quốc.

Hàng từ Châu Mỹ làm tăng giá trị sản phẩm thừa ở các nước đó, do đó góp phần thúc đẩy sản xuất ở các nước đó. Do sản phẩm thừa ở Châu Mỹ được mang lưu thông với chính quốc và các nước khác, cho nên thị trường buôn bán, trao đổi hàng hóa ngày càng mở rộng giữa các nước, dù các nước đó có quan hệ trực tiếp hay gián tiếp với nhau.

Công việc buôn bán, trao đổi đó cũng đã làm tăng mức hưởng thụ của dân chúng và thúc đẩy các ngành công nghiệp phát triển ngay cả tại các nước không hề gửi hàng hóa sang bán tại Châu Mỹ mà cũng không hề nhận được sản phẩm nào từ châu này cả. Các nước như vậy còn có thể nhận được nhiều hàng hóa hơn từ các nước có quan hệ buôn bán với các thuộc địa ở Châu Mỹ và do đó có nhiều sản phẩm dư thừa hơn trước. Hàng hóa và sản phẩm dồi dào không những làm tăng mức hưởng thụ của dân chúng mà còn thúc đẩy nền công nghiệp phát triển nữa. Rất nhiều vật ngang giá mới thuộc loại này hay loại khác đã được sử dụng vào việc trao đổi với các hàng hóa công nghiệp dư thừa.

Một thị trường rộng lớn được mở ra để tiêu thụ các sản phẩm dư thừa, do đó làm tăng giá trị của chúng và khuyến khích công nghiệp phát triển hơn nữa. Số lượng lớn sản phẩm dư thừa tại các thuộc địa thuộc Châu Mỹ đã được đưa vào buôn bán ở Châu Âu và trải qua nhiều lần quay vòng trong một năm đã làm tăng một số lượng hàng hóa tương đương được đưa vào vòng lưu thông ở Châu Mỹ. Mỗi nước tất nhiên nhận được phần hàng hóa sản phẩm ngày một nhiều hơn trước, do đó tăng mức hưởng thụ của họ và đẩy mạnh thêm nền sản xuất công nghiệp.

Nước mẹ của các thuộc địa ở Châu Mỹ lại nắm độc quyền buôn bán, trao đổi với các thuộc địa của mình, việc đó tất nhiên làm giảm hoặc ít nhất là giữ ở mức thấp sự hưởng thụ của nhân dân và kìm hãm sự phát triển công nghiệp tại các nước đó nói chung và ở chính các thuộc địa của họ ở Châu Mỹ nói riêng. Đó là một gánh nặng kìm giữ các nguồn máy sản xuất kinh doanh của nhân loại. Bằng cách làm cho các sản phẩm của thuộc địa bán với giá đắt hơn ở các nước khác, độc quyền buôn bán này làm giảm

mức tiêu thụ dùng các sản phẩm đó và do đó kìm hãm nền công nghiệp phát triển tại thuộc địa cũng như tại các nước khác. Dân chúng buộc phải hưởng thụ ít hơn vì họ phải trả giá đắt cho những vật dụng họ tiêu dùng, và hơn nữa, họ còn buộc phải sản xuất ít hơn vì họ kiếm được rất ít lợi nhuận từ các sản phẩm họ làm ra. Bằng cách làm cho giá các sản phẩm của các nước bán tại thuộc địa với giá đắt hơn, độc quyền đó cũng vì lẽ trên kìm hãm sự phát triển công nghiệp tại các nước đó, và đồng thời cũng làm giảm mức hưởng thụ và kìm hãm nền công nghiệp tại chính thuộc địa. Đây chính là vật chướng ngại đã gây nên sự suy giảm về mặt hưởng thụ và kìm hãm công nghiệp phát triển tại các nước, nhưng các nước thuộc địa thiệt nhiều hơn so với bất kỳ nước nào khác.

Độc quyền đó của nước mẹ không những loại trừ càng nhiều càng tốt các nước khác ra khỏi một thị trường nào đó mà còn hạn chế các thuộc địa ở một thị trường nào đó.

Sự khác biệt là rất lớn giữa tình trạng bị loại trừ ra khỏi một thị trường nào đó trong khi các

thị trường khác đều mở rộng cửa, và tình trạng bị hạn chế ở một thị trường nào đó khi mọi thị trường khác đều khép kín. Các sản phẩm dư thừa của các thuộc địa chính là nguồn gốc mang lại sự hưởng thụ vật chất ngày càng nhiều cũng như thúc đẩy sự phát triển công nghiệp ngày càng mạnh mẽ mà Châu Âu gặt hái được nhờ việc tìm ra Châu Mỹ và biến nó thành thuộc địa. Chính chủ trương nắm độc quyền buôn bán của nước mẹ đối với thuộc địa của mình có chiều hướng làm cho nguồn đó kém dồi dào hơn so với trường hợp không có độc quyền như vậy.

Những mối lợi đặc biệt mà mỗi nước đi chinh phục dành được từ các thuộc địa của mình thuộc hai loại khác nhau: thứ nhất, các mối lợi chung mà một đế chế thu được từ các lãnh thổ dưới quyền thống trị của đế chế đó, và, thứ hai, những mối lợi riêng thu được từ những lãnh thổ có một tính chất rất riêng biệt như các thuộc địa của Châu Âu tại Châu Mỹ.

Những mối lợi chung mà một đế chế thu được từ các lãnh thổ dưới quyền thống trị của nó, bao gồm trước hết là các lực lượng quân sự

mà các lãnh thổ đó phải cung cấp cho công cuộc phòng thủ chung của đế chế đó và sau đó là các khoản tiền đóng góp cho chính phủ của nước mẹ.

Các thuộc địa La Mã thỉnh thoảng cung cấp cả hai loại nói trên. Các thuộc địa Hy Lạp đôi khi cung cấp các lực lượng quân sự, nhưng ít khi đóng góp tiền cho chính phủ trung ương. Các thuộc địa này ít khi tự nhận là dưới quyền thống trị của thành phố mẹ. Họ chỉ tự coi là đồng minh khi có chiến tranh, nhưng rất ít khi chịu nhận là thần dân trong thời bình.

Các thuộc địa Châu Âu tại Châu Mỹ có lẽ chưa bao giờ cung cấp các đội quân cho nước mẹ trong công cuộc phòng vệ cả, vì chính các thuộc địa đó cũng chưa có đầy đủ quân lực để tự phòng vệ. Hơn nữa, khi có chiến tranh, nước mẹ không những phải tự trang bị các lực lượng quân sự cần thiết để chiến thắng kẻ thù mà còn phải dành một phần quân lực đó vào việc phòng thủ thuộc địa. Về mặt này, các thuộc địa của Châu Âu tại Châu Mỹ đều trở thành một nguyên nhân gây nên sự suy yếu hơn là sự tăng cường sức

mạnh cho chính quốc.

Các thuộc địa của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha chỉ đóng góp rất ít cho công việc phòng vệ của chính quốc cũng như cho việc chi tiêu của chính phủ trung ương. Các khoản tiền thuế đánh vào các thuộc địa của các nước Châu Âu nói chung, và của Anh nói riêng, rất ít khi đủ để cân bằng các khoản chi tiêu trong thời bình và lại càng không đủ để đáp ứng những khoản chi tiêu lớn trong thời chiến. Các thuộc địa như thế thực ra là một nguồn chi tiêu, chứ không phải là nguồn thu nhập cho nước mẹ.

Các mối lợi mà các thuộc địa này mang lại cho nước mẹ là những mối lợi riêng có mà các vùng lãnh thổ này do tính chất rất riêng biệt của nó đã mang lại cho nước mẹ. Như mọi người đã thừa nhận, độc quyền buôn bán là nguồn duy nhất đem lại các mối lợi đặc hữu đó.

Do việc buôn bán độc quyền này, toàn bộ sản phẩm dư thừa của các thuộc địa của Anh tại Châu Mỹ mà bao gồm các loại đã được liệt kê chỉ được xuất sang Anh mà thôi. Các nước khác có nhu cầu về các sản phẩm đó phải mua lại qua

nước Anh. Giá các sản phẩm từ các thuộc địa của Anh xuất sang chính quốc tất nhiên phải bán rẻ hơn ở Anh so với bất kỳ nước nào khác, và như thế tất làm tăng mức hưởng thụ của dân chúng ở Anh hơn dân chúng ở bất kỳ nước nào khác.

Sản phẩm này cũng giúp vào việc phát triển nền công nghiệp ở Anh. Trong khi buôn bán trao đổi lấy các sản phẩm đã được liệt kê ở các thuộc địa bằng các hàng hóa dư thừa của chính mình, nước Anh bán hàng hóa của mình với giá cao hơn so với bất kỳ nước nào khác ở Châu Âu. Với các loại hàng công nghiệp của mình, nước Anh mua được ở các thuộc địa của mình một số lượng đường và thuốc lá lớn hơn nhiều so với các hàng công nghiệp của các nước khác.

Vì thế, khi hàng công nghiệp của Anh và của các nước khác đều dùng để buôn bán trao đổi lấy đường và thuốc lá của các thuộc địa Anh, giá mua khá rẻ đối với Anh đã khuyến khích và hỗ trợ cho nền công nghiệp ở Anh hơn ở bất kỳ nước nào khác.

Việc buôn bán độc quyền với các thuộc địa, vì

nó làm giảm thiểu hoặc ít ra cũng giữ ở mức thấp mức hưởng thụ và nền sản xuất công nghiệp tại các nước không được phép buôn bán tự do với các thuộc địa, cho nên rõ ràng là tạo thuận lợi cho các nước có độc quyền buôn bán so với các nước khác.

Lợi thế này tuy thế cũng chỉ là lợi thế tương đối, chứ không phải tuyệt đối. Lợi thế này có được là nhờ việc chèn ép nền công nghiệp và sản phẩm của các nước khác hơn là nhờ việc phát triển nền công nghiệp và sản phẩm của nước mình cao hơn mức có thể đạt được trong trường hợp được tự do buôn bán.

Chẳng hạn như do độc quyền của Anh mà thuốc lá của Maryland và Virginia bán ở Anh rẻ hơn ở Pháp, vì Anh thường bán lại một phần khá lớn thuốc lá cho Pháp. Nhưng nếu Pháp và các nước Châu Âu khác được tự do buôn bán với Maryland và Virginia, thì thuốc lá của các thuộc địa này không những được bán rẻ hơn ở các nước đó, mà cả ở Anh nữa. Vì có thị trường rộng lớn hơn nhiều, nên sản lượng thuốc lá có thể tăng nhiều, và lợi nhuận của đồn điền trồng thuốc lá

có thể tăng nhiều, và lợi nhuận của đồn điền trồng thuốc lá sẽ giảm xuống mức tự nhiên như lợi nhuận của đồn điền trồng ngũ cốc. Giá thuốc lá có thể sẽ giảm thấp hơn chút ít so với hiện nay. Cũng một lượng hàng hóa của Anh hoặc của các nước khác sẽ có thể mua được ở Maryland và Virginia một lượng thuốc lá nhiều hơn hiện nay, và do đó sẽ được bán với giá cao hơn. Và trong trường hợp được buôn bán tự do, thì những tác động kiểu này còn thể hiện rõ nét hơn nữa. Nước Anh sẽ không còn có lợi thế đối với các nước khác. Nước Anh sẽ có thể mua thuốc lá của thuộc địa rẻ hơn chút ít và do đó bán hàng hóa của mình đắt hơn chút ít so với hiện nay. Nhưng nước Anh sẽ không thể mua thuốc lá rẻ hơn và bán hàng hóa của mình đắt hơn so với các nước khác. Nước Anh sẽ có thể giành được lợi thế tuyệt đối, nhưng tất nhiên sẽ mất lợi thế tương đối.

Nhưng để có lợi thế tương đối đó trong mậu dịch với thuộc địa, để thực hiện dự án hiểm độc là loại trừ các nước ra khỏi phạm vi mậu dịch đó, nước Anh không những đã hy sinh một phần

lợi thế tuyệt đối của mình, mà còn cam chịu những bất lợi tuyệt đối và tương đối trong hầu hết các ngành thương mại khác.

Khi nước Anh chiếm được độc quyền buôn bán với thuộc địa, thì vốn của nước ngoài mà trước đây được sử dụng, bị rút ra khỏi ngành thương mại này. Bây giờ chỉ sử dụng toàn vốn của nước Anh mà thôi. Số vốn mà trước đây dùng để mua sản phẩm dư thừa của các thuộc địa thì bây giờ cũng không còn đủ nữa, cho nên sản phẩm dư thừa được mua với giá rất rẻ. Nhưng khi nhà buôn bán rất đắt mà mua rất rẻ, thì lợi nhuận rất cao, cao hơn nhiều so với mức lợi nhuận thông thường trong các ngành khác. Lợi nhuận vượt trội trong mậu dịch với thuộc địa không thể không thu hút một phần vốn từ các ngành khác. Nhưng việc trích vốn này làm tăng sự cạnh tranh trong thương mại với thuộc địa và làm giảm cạnh tranh trong các ngành khác. Nó làm giảm lợi nhuận trong ngành này và làm tăng lợi nhuận trong ngành khác cho đến khi lợi nhuận của tất cả các ngành đạt tới một mức mới, cao hơn trước một ít.

Trước hết, độc quyền buôn bán cho phép nước Anh chuyển vốn từ các ngành khác cho ngành ngoại thương với các thuộc địa.

Mặc dù của cải của nước Anh tăng lên rất nhiều kể từ khi thiết lập luật hàng hải, của cải này không tăng theo cùng một tỷ lệ như của cải của các thuộc địa. Nhưng ngành ngoại thương của mỗi nước tất nhiên tăng lên tỷ lệ thuận với của cải các nước đó, sản phẩm dư thừa của mỗi nước tăng lên tỷ lệ với tổng sản phẩm của nước đó.

Sau khi đã thâu tóm hầu hết toàn bộ cái gọi là ngành ngoại thương của các thuộc địa và vì vốn của nước Anh không tăng theo tỷ lệ như quy mô của ngành ngoại thương, nước Anh không thể tiến hành nền ngoại thương mà không thường xuyên rút một phần vốn từ các ngành khác. Do đó, từ khi công bố luật hàng hải, mậu dịch với thuộc địa không ngừng tăng lên, trong khi đó các ngành ngoại thương khác, đặc biệt là ngoại thương với các ngành khác của Châu Âu, liên tục bị giảm sút. Các nhà sản xuất hàng xuất khẩu của Anh, thay vì thích nghi với thị trường

lân cận ở Châu Âu hoặc xung quanh Địa Trung Hải, như trước khi có luật hàng hải, đã thích nghi với thị trường xa hơn ở các thuộc địa, tức là với thị trường nơi họ có độc quyền, chứ không phải với thị trường nơi họ có nhiều người cạnh tranh. Nguyên nhân suy thoái của các ngành ngoại thương khác, mà ông Matthew Decker và các tác giả khác cho là do mức thuế quá cao, giá lao động cao, tăng lượng hàng xa xỉ phẩm vốn. - chính là do mậu dịch với thuộc địa tăng quá nhanh. Vốn thương mại của nước Anh tuy rất lớn, nhưng không phải vô tận, và mặc dù đã tăng nhiều sau khi có luật hàng hải, nhưng đã không tăng cùng tỷ lệ như mậu dịch với thuộc địa, cho nên không thể không rút vốn từ các ngành khác, và các ngành khác đó không thể không bị giảm sút.

Thứ hai là, độc quyền thương mại này đã góp phần giữ mức lợi nhuận của các ngành khác nhau ở Anh cao hơn mức tự nhiên (thông thường), khi mà tất cả các nước được tự do buôn bán với các thuộc địa của Anh.

Bằng cách loại trừ mọi khoản vốn của nước

ngoài, độc quyền buôn bán với thuộc địa để làm giảm tổng số vốn được dùng xuống mức thấp hơn mức tự nhiên trong trường hợp được tự do buôn bán. Nhưng khi sự cạnh tranh vốn trong ngành đó giảm đi, thì tỷ suất lợi nhuận trong ngành đó nhất định tăng lên. Cũng như vậy, khi cạnh tranh vốn của Anh trong tất cả các ngành khác giảm xuống, thì lợi nhuận của Anh trong tất cả các ngành khác giảm xuống, thì lợi nhuận của Anh trong tất cả các ngành khác đó nhất định tăng lên. Dù quy mô vốn thương mại của nước Anh có là thế nào đi chăng nữa, thì độc quyền buôn bán với thuộc địa chắc là đã làm tăng tỷ suất thông thường của lợi nhuận Anh cao hơn trong tất cả các ngành thương mại khác so với khi không có độc quyền đó.

Nếu sau khi thiết lập hàng hải mà tỷ suất thông thường của lợi nhuận Anh giảm xuống đáng kể, thì chắc là tỷ suất đó đã giảm thấp hơn, nếu như độc quyền, do luật đó đặt ra, không góp phần duy trì tỷ suất đó.

Nhưng cái gì mà làm tăng tỷ suất lợi nhuận thông thường ở một nước cao hơn so với khi

không có độc quyền, thì cái đó nhất định làm cho nước đó phải chịu bất lợi thế tuyệt đối và tương đối trong mọi ngành thương mại mà nước đó không có độc quyền.

Nước đó phải chịu bất lợi thế tuyệt đối, vì trong các ngành thương mại, mà nước đó không có độc quyền, các nhà buôn không thể có lợi nhuận nhiều hơn nếu không bán hàng nhập và hàng xuất ra nước ngoài với giá đắt hơn, vừa bán đắt hơn, phải vừa mua ít hơn vừa bán ít hơn, phải vừa hưởng thụ ít hơn, vừa sản xuất ít hơn so với khi có độc quyền.

Nước đó phải chịu bất lợi thế tương đối, vì trong các ngành thương mại, mà nước đó không có độc quyền, thì các nước khác có thể vừa hưởng thụ nhiều hơn vừa sản xuất nhiều hơn so với nước đó. Bằng cách này giá sản phẩm của mình cao hơn so với khi có độc quyền, nước này tạo khả năng cho các nhà buôn của các nước khác bán hàng của họ rẻ hơn nước này ở các thị trường nước ngoài, và do đó gạt nước này ra khỏi hầu hết các ngành thương mại mà nước này không có độc quyền.

Các nhà buôn Anh thường kêu ca về giá lao động cao ở Anh, nhưng họ lại làm thinh về lợi nhuận cao của vốn. Họ nói nhiều về khoản thu nhập lớn của người khác, nhưng không đả động đến thu nhập của mình. Song lợi nhuận cao của tiền vốn Anh có thể góp phần nâng giá hàng công nghiệp của Anh trong nhiều trường hợp lên ngay bằng và trong một số trường hợp lên cao hơn tiền công lao động ở Anh.

Chính bằng cách này mà tiền vốn của nước Anh một phần đã được rút ra và một phần đã được hướng ra khỏi phần lớn các ngành thương mại mà trong đó nước Anh không có độc quyền, cụ thể là ra khỏi ngành thương mại với Châu Âu và các nước nằm xung quanh Địa Trung Hải.

Ngành ngoại thương với thuộc địa thu hút được vốn từ các ngành khác vì ngành này có lợi nhuận cao hơn, ngành này phát triển liên tục và luôn thiếu vốn để tiến hành buôn bán gối đầu từ năm này sang năm khác.

Vì độc quyền thương mại với thuộc địa đã thu hút được một số vốn của Anh từ các ngành khác, cho nên nó buộc vốn của nước ngoài phải

bỏ vào các ngành khác đó, vì các nước ngoài không bao giờ lại bỏ vốn vào các ngành ấy, nếu như số vốn đó không bị gạt ra ngoài ngành buôn bán với thuộc địa. Trong các ngành thương mại khác đó tình trạng cạnh tranh vốn của Anh giảm bớt đi, và do đó tỷ suất lợi nhuận của Anh tăng lên. Ngược lại, tình trạng cạnh tranh vốn của các nước ngoài tăng lên trong các ngành này, và do đó tỷ suất lợi nhuận của nước ngoài giảm xuống. Cả bằng cách này và cách khác, độc quyền buôn bán với thuộc địa rõ ràng buộc nước Anh phải chịu bất lợi thế tương đối trong tất cả các ngành thương mại khác đó.

Buôn bán với thuộc địa có lợi cho nước Anh nhiều hơn so với bất kỳ nước nào khác, và nước Anh đã biến số vốn bỏ vào ngành này thành một công việc có lợi nhiều hơn cho nước mình so với các nước khác.

Cách sử dụng vốn có lợi nhất đối với nước có vốn là cách mà tạo ra được số lượng lao động sản xuất nhiều nhất sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động ở nước đó. Nhưng số lượng lao động sản xuất mà số vốn của ngành ngoại

thương buôn bán hàng tiêu dùng có thể kham được, lại hoàn tàn tỷ lệ với tần số thu nhập của ngành đó. Chẳng hạn, số vốn một nghìn bảng Anh đem lại thu nhập đều đặn một lần trong năm, thì số vốn đó có thể thường xuyên đảm bảo công việc cho một số lượng lao động sản xuất mà một nghìn bảng Anh có thể chu cấp trong một năm. Nếu số vốn đem lại thu nhập hai hoặc ba lần trong một năm thì nó có thể thường xuyên đảm bảo công việc cho một số lượng lao động sản xuất mà hai hoặc ba nghìn bảng Anh có thể chu cấp trong một năm. Vì lẽ đó, buôn bán hàng tiêu dùng với nước láng giềng nói chung có lợi hơn so với nước ở xa, và buôn bán trực tiếp nói chung có lợi hơn buôn bán vòng vèo.

Nhưng khi sử dụng vốn của nước Anh, thì độc quyền buôn bán với thuộc địa trong mọi trường hợp buộc một phần vốn phải chuyển từ buôn bán với nước láng giềng sang buôn bán với nước ở xa, và trong nhiều trường hợp phải chuyển từ buôn bán trực tiếp sang buôn bán vòng vèo.

Trước hết, độc quyền buôn bán với thuộc địa trong mọi trường hợp buộc một phần vốn của nước Anh phải chuyển từ buôn bán hàng tiêu dùng với nước láng giềng sang buôn bán với nước ở xa.

Trong mọi trường hợp, độc quyền này buộc phải chuyển một phần vốn từ buôn bán với Châu Âu và các nước xung quanh Địa Trung Hải sang buôn bán với các khu vực này rõ ràng là ít hơn, không những vì khoảng cách xa hơn, mà còn vì những hoàn cảnh đặc biệt của các nước đó. Thuộc địa mới bao giờ cũng thiếu vốn. Vì thế họ phải vay vốn của nước mẹ càng nhiều càng tốt, và luôn luôn nợ nước mẹ. Cách phổ biến nhất mà dân định cư ở thuộc địa thường vay nợ không phải là vay theo giao kèo của người giàu ở nước mẹ, mà là dây dưa nợ với các bạn hàng của họ ở nước mẹ. Các bạn hàng này cung cấp cho họ các loại hàng từ Châu Âu. Thu nhập của họ thường là không vượt quá một phần ba số tiền họ mắc nợ. Tổng số vốn mà các bạn hàng ứng trước cho họ, ít khi trở lại nước Anh sớm hơn 3 và đôi khi không sớm hơn 4 hoặc 5 năm. Thu

nhập từ buôn bán với Châu Mỹ (và thu nhập từ buôn bán với Tây Ấn lại càng hơn thế) nói chung là không những xa vời hơn, mà còn thất thường hơn, không chắc chắn hơn so với thu nhập từ buôn bán với Châu Âu hoặc thậm chí với các nước nằm quanh quanh Địa Trung Hải. Những người có kinh nghiệm trong các ngành thương mại đó đều thừa nhận điều này.

Thứ hai là, trong nhiều trường hợp, độc quyền trong buôn bán với thuộc địa buộc một phần vốn của nước Anh chuyển từ thương nghiệp trực tiếp với nước ngoài sang thương nghiệp vòng vèo.

Trong số hàng hóa chỉ được gửi sang nước Anh một vài mặt hàng có khối lượng vượt quá mức tiêu dùng ở Anh, và do đó, số dư phải được xuất sang các nước khác. Nhưng không thể làm được việc này, nếu không chuyển một phần vốn của nước Anh sang ngoại thương vòng vo buôn bán hàng tiêu dùng. Chẳng hạn, Maryland và Virginia hàng năm gửi sang Anh hơn 96 nghìn barin thuốc lá, mà mức tiêu thụ ở Anh không vượt quá 14 nghìn. Vì vậy, hơn 82 nghìn barin

phải xuất sang các nước khác: Hà Lan và các nước nằm quanh biển Baltic và Địa Trung Hải.

Nhưng phần vốn của Anh mà mua về 82 nghìn barin thuốc lá, rồi lại tái xuất sang các nước khác và sau đó lại mang về Anh hàng hóa hoặc là tiền, phần vốn đó được sử dụng trong ngoại thương vòng vo buôn bán hàng tiêu dùng và phải làm như vậy để tiêu thụ số lượng dư to lớn đó.

Nếu chúng ta muốn biết, trong bao nhiêu năm thì tổng số vốn này sẽ quay về nước Anh, chúng ta phải cộng khoảng cách từ Mỹ đến Anh và cả khoảng cách từ Anh đến các nước khác nói trên. Nếu trong ngoại thương trực tiếp với Mỹ, tổng số vốn không quay về sớm hơn 3 hoặc 4 năm, thì trong ngoại thương vòng vo tổng số vốn đó không thể quay về Anh sớm hơn 4 hoặc 5 năm. Trong ngoại thương trực tiếp, số vốn quay về trong một năm có thể tạo thêm việc làm cho một phần ba hoặc một phần tư lao động trong nước, nhưng khi buôn bán vòng vo thì chỉ tạo việc làm cho một phần tư hoặc một phần năm lao động mà thôi. Ở một số cảng tiền tiêu, người

ta thường xuất khẩu thuốc lá cho các đại lý nước ngoài và cho họ mua chịu, ở cảng London người ta thường bán thuốc lá lấy tiền mặt, theo kiểu tiền trao cháo múc. Bởi vậy, tại cảng London, số vốn cuối cùng trong buôn bán vòng vo sẽ trở về chậm hơn so với số vốn từ Mỹ trực tiếp trở về, bởi vì hàng có thể nằm ế ẩm trong kho, đôi khi còn nằm rất lâu. Nhưng nếu thuộc địa không bị ràng buộc chỉ được bán thuốc lá cho Anh, thì thuốc lá chở về Anh chỉ nhiều hơn một ít so với lượng tiêu dùng ở trong nước. Hiện nay nước Anh mua hàng tiêu dùng bằng số tiền thu được từ việc tái xuất thuốc lá thừa, nhưng nếu để cho thuộc địa tự do bán thuốc cho nước ngoài, thì Anh có thể mua hàng tiêu dùng bằng sản phẩm thô hoặc sản phẩm chế biến của nước mình. Sản phẩm thô và sản phẩm chế biến của Anh không phải chỉ thích hợp với một thị trường rộng lớn, như hiện nay, mà còn phải thích hợp với nhiều thị trường nhỏ hơn. Thay vì một thị trường ngoại thương vòng vao quy mô lớn, lẽ ra nước Anh nên tiến hành buôn bán trực tiếp với nhiều nước nhỏ.

Độc quyền buôn bán với thuộc địa cũng buộc một phần vốn của nước Anh phải chuyển từ ngành ngoại thương sang ngành vận tải quốc tế, do đó, chuyển từ việc thuê mướn lao động ở nước Anh sang thuê mướn một phần lao động ở thuộc địa và một phần ở các nước khác.

Chẳng hạn, số hàng hóa mà hằng năm được mua bằng số tiền thu được do nước Anh tái xuất khẩu 82 nghìn barin thuốc lá dư thừa, không tiêu thụ hết ở Anh. Một phần số hàng đó, chẳng hạn vải lanh từ Đức và Hà Lan, được đem đi bán ở thuộc địa. Nhưng phần vốn mà nước Anh dùng để mua thuốc lá rồi sau đó bán đi mua vải lanh, nhất định phải bị chuyển từ việc thuê mướn và nuôi dưỡng lao động ở Anh sang việc thuê nhân công một phần ở thuộc địa và một phần ở các nước mà dùng sản phẩm của nước mình để trả tiền mua thuốc lá.

Ngoài ra, độc quyền buôn bán với thuộc địa, do thu hút một phần rất lớn vốn của nước Anh, hình như đã phá vỡ cân bằng tự nhiên giữa tất cả các ngành sản xuất của Anh mà lẽ ra đã tồn tại nếu không có độc quyền đó. Thay vì nên

thích nghi với nhiều thị trường nhỏ, thì nước Anh lại chủ yếu chỉ thích nghi với một thị trường lớn. Đáng lẽ phải thực hiện theo nhiều kênh nhỏ, thì nền thương mại Anh lại chỉ biết vận hành theo kênh lớn. Toàn bộ hệ thống công nghiệp và thương mại Anh trở thành kém an toàn hơn vì tình hình chính trị kém lành mạnh hơn so với trường hợp không có độc quyền. Trong tình trạng hiện nay, nước Anh giống một cơ thể không lành mạnh trong đó một vài bộ phận lớn quá cỡ do đó dễ bị rối loạn nguy hiểm, khác với các cơ thể mà trong đó tất cả các bộ phận đều có tỷ lệ cân xứng.

Nếu do có tiền thưởng hoặc độc quyền mà một ngành sản xuất nào đó lớn quá cỡ, mất cân đối và gây ra một sự đình trệ hoặc gián đoạn trong công việc thì điều đó có thể gây ra rối loạn làm cho quốc hội và chính phủ phải lo lắng. Nếu phần lớn các ngành sản xuất của chúng ta bị đình trệ đột ngột và hoàn toàn, thì sự rối loạn và lo lắng đó sẽ lớn biết chừng nào?

Việc nới lỏng dần dần các đạo luật của Anh đối với độc quyền buôn bán với thuộc địa, tức là

làm cho thương mại trở nên tự do hơn nhiều, là phương cách duy nhất mà trong có thể giúp nước Anh thoái khỏi mối nguy đó; và có thể giúp hoặc thậm chí buộc nước Anh rút một phần vốn của nó từ ngành đã lớn quá cỡ để đầu tư vào các ngành khác, cho dù lợi nhuận có ít hơn. Phương cách ấy sẽ dần dần khôi phục lại một tỷ lệ tự nhiên cân đối và lành mạnh giữa tất cả các ngành sản xuất và chỉ có sự tự do hoàn toàn mới có thể bảo toàn được. Ngay lập tức mở thông thương mại với thuộc địa cho tất cả các nước, có thể không những gây ra những bất lợi tạm thời mà còn gây ra thiệt hại lớn thường xuyên cho những nước nào mà hiện nay đang đầu tư vốn vào đó. Đấy là những tác động không hay của các quy định trong hệ thống thương mại!

Năm sự kiện bất ngờ đã xảy ra và giúp nước Anh cảm thấy việc bị loại ra khỏi ngành thương mại rất quan trọng với thuộc địa trong vòng hơn một năm nay (kể từ 1-12-1774).

Thứ nhất, trong khi soạn thảo hiệp định không nhập khẩu, các thuộc địa ở Bắc Mỹ đã làm cho nước Anh không còn mặt hàng mà trước đây

rất thích hợp với thị trường của họ. Thứ hai, nhu cầu đặc biệt của hạm đội Tây Ban Nha trong năm nay đã làm cho nước Đức và các nước phương Bắc tiêu thụ hết nhiều mặt hàng (đặc biệt là vải lanh) mà trước đây thường cạnh tranh, ngay cả ở thị trường Anh, với hàng của nước Anh. Thứ ba, cuộc đình chiến giữa Nga và Thổ Nhĩ Kì đã tạo ra nhu cầu rất lớn từ phía thị trường Thổ Nhĩ Kì mà trước kia, trong thời chiến, được cung cấp rất ít. Thứ tư, nhu cầu của Bắc Âu về hàng công nghiệp của Anh đã tăng lên hàng năm trong thời gian qua. Và thứ năm, việc chia cắt và bình định Ba Lan, và mở thị trường ở nước lớn này trong năm nay đã làm tăng thêm nhu cầu của Bắc Âu.

Có 5 sự kiện này, ngoài sự kiện thứ tư, đều mang tính chất nhất thời và ngẫu nhiên, và việc bị loại ra khỏi ngành ngoại thương quan trọng với thuộc đĩa vẫn còn gây ra cảm giác chua xót. Song, sự chua xót này dần dần vơi đi, trong khi đó ngành công nghiệp và số vốn của đất nước có thể tìm được một cách và hướng sử dụng mới, và như vậy không để cho cảm giác chua xót đó

trở nên trầm trọng hơn.

Độc quyền buôn bán với thuộc địa đã biến ngành đó từ một ngành buôn bán hàng tiêu dùng với nước láng giềng thành một ngành ngoại thương với nước xa hơn, trong nhiều trường hợp, từ ngành ngoại thương trực tiếp thành ngành ngoại thương vòng vo, và trong một số trường hợp, từ ngành buôn bán hàng tiêu dùng thành ngành vận tải quốc tế. Ngoài ra, vì phải làm cho phần lớn nền công nghiệp và thương mại của nước Anh thích nghi với một thị trường nhất định, cho nên độc quyền đã làm cho tình trạng trong công nghiệp và thương mại trở nên bấp bênh hơn và kém an toàn hơn so với khi sản phẩm của họ được thích nghi với nhiều thị trường.

Chúng ta phải phân biệt tác động của việc buôn bán với thuộc địa và tác động của độc quyền trong ngành đó. Tác động loại đầu luôn luôn là tích cực, còn tác động loại sau bao giờ cũng tiêu cực. Nhưng tác động loại đầu có lợi tới mức mà, mặc dù độc quyền có tác động xấu, buôn bán với thuộc địa nhìn chung vẫn có lợi, và

rất có lợi, mặc dù cái lợi đó ít hơn nhiều so với trường hợp không có độc quyền.

Do loại trừ được sự cạnh tranh của các nước khác và do đó nâng cao được tỷ suất lợi nhuận trên thị trường mới và trong ngành sản xuất mới, nên độc quyền trong buôn bán với thuộc địa thu hút được sản phẩm của thị trường cũ và vốn ngành sản xuất cũ. Mục đích của độc quyền là phải tăng tỷ phần của thương mại với thuộc địa.

Tác động tốt của các việc buôn bán với thuộc địa vượt xa tác động xấu của độc quyền, cho nên ngay cả hiện nay ngành thương này không những có lợi, mà còn rất có lợi. Thị trường mới và việc làm mới do ngành thương mại với thuộc địa tạo ra là có quy mô lớn hơn nhiều so với phần thị trường cũ và việc làm cũ mà độc quyền để mất đi. Sản phẩm mới và số vốn mới do thương mại với thuộc địa tạo ra, đang duy trì ở Anh một số lượng lao động nhiều hơn số lượng có thể bị một việc do vốn bị rút ra khỏi các ngành khác. Song, nếu thương mại với thuộc đĩa, ngay cả hiện nay, là có lợi cho nước anh, thì

không phải là nhờ độc quyền, mà bất chấp độc quyền.

Thương mại với thuộc địa mở ra một thị trường mới cho sản phẩm chế biến lớn hơn là sản phẩm thô của Châu Âu. Nông nghiệp là công việc thích hợp đối với tất cả các thuộc địa mới, một công việc mà do giá rẻ của ruộng đất, trở nên có lợi hơn các công việc khác. Vì vậy, thuộc địa có nhiều sản phẩm tô của đất đai, họ không những không nhập khẩu, mà còn có một lượng dư lớn để xuất khẩu, các thuộc địa mới, nông nghiệp thu hút nhân công từ các ngành khác hoặc giữ cho họ không chuyển sang các ngành khác. Họ có ít nhân công để làm các loại sản phẩm cần thiết khác, và không có nhân công để làm đồ trang trí. Họ thấy các thứ hàng đó mà mua của các nước ngoài thì rẻ hơn là tự làm lấy. Chính là bằng cách khuyến khích hàng công nghiệp của Châu Âu mà ngành thương mại với thuộc địa gián tiếp khuyến khích nền công nghiệp. Các nhà sản xuất ở Châu Âu tạo thành một thị trường mới cho sản phẩm của đất đai. Như vậy, thị trường nội địa về ngũ cốc và gia

súc, về bánh mì và thịt gia súc ở Châu Âu, thị trường có lợi nhất, đã được mở rộng đáng kể nhờ buôn bán với Châu Mỹ.

Tấm gương của Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha cho thấy rằng độc quyền trong buôn bán của các thuộc địa đông dân và phồn vinh, không những đủ để thiết lập, mà còn duy trì ngành sản xuất công nghiệp, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là những nước công nghiệp trước khi họ có thuộc địa lớn.

Ở Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, tác động xấu của độc quyền mạnh hơn tác động tốt của ngoại thương với thuộc địa.

Ngược lại, ở Anh, tác động tốt của ngoại thương với thuộc địa mạnh hơn nhiều tác động xấu của độc quyền. Đó là do các nguyên nhân sau đây: bất chất một vài hạn chế, tự do buôn bán ít nhất là bằng, nếu không hơn các nước khác, tự do xuất khẩu, được miễn thuế, hầu như tất cả các loại sản phẩm nội địa sang bất kì nước nào; tự do vận chuyển hàng hóa từ nơi này đến nơi khác ở trong nước, mà không phải thông báo với cơ quan Nhà nước, không bị chất vấn và

khám xét; thực thi pháp lý công bằng và không thiên vị làm cho các quyền của người dân Anh được tôn trọng tới mức tối đa và khuyến khích mọi người lao động hết sức mình và có hiệu quả nhất.

Độc quyền trong buôn bán với thuộc địa làm sa sút nền công nghiệp của tất cả các nước khác, nhưng chủ yếu là công nghiệp của các nước thuộc địa.

Vì vậy tỷ suất của lợi nhuận thương mại, cho nên độc quyền không khuyến khích cải tạo tốt. Lợi nhuận do cải tạo đất tùy thuộc vào mức chênh lệch giữa sản lượng mà đất đai tự nó có thể làm ra, và sản lượng mà đất đai buộc phải sản sinh ra nhờ đầu tư vốn vào đó. Nếu chênh lệch đó đem lại lợi nhuận nhiều hơn là số vốn tương đương đầu tư vào ngành thương mại, thì ngành trồng trọt sẽ thu hút vốn của các ngành thương nghiệp. Nếu chênh lệch ít hơn, ngành thương mại sẽ thu hút vốn của ngành nông nghiệp. Vì không khuyến khích cải tạo đất, nên độc quyền nhất thiết kìm hãm mức tăng tự nhiên của một nguồn thu nhập lớn khác, đó là

tiền thuê đất. Cũng do tăng tỷ suất của lợi nhuận mà độc quyền nhất thiết nâng lãi suất của thị trường lên cao hơn là khi không có độc quyền. Nhưng giá đất, mà tỷ lệ với tiền thuê đất, nhất định sẽ giảm xuống khi lãi suất tăng lên, và sẽ tăng lên khi lãi suất giảm xuống. Do đó, độc quyền làm phương hại đến lợi ích của chủ đất theo hai cách: kìm hãm mức tăng tự nhiên thứ nhất là của tiền thuê đất và thứ hai là của giá đất.

Độc quyền nâng cao tỷ suất của lợi nhuận thương mại và do đó làm tăng thu nhập của giới thương nghiệp. Nhưng vì độc quyền cản trở quá trình tự nhiên của vốn, nên nó có xu hướng làm giảm hơn là làm tăng số thu nhập mà người dân thu được từ tiền lời của vốn. Lãi suất nhỏ từ một số vốn lớn hơn thường đem lại thu nhập nhiều hơn lãi suất từ một số vốn nhỏ. Độc quyền nâng tỷ suất lợi nhuận lên, nhưng không để cho tổng số lợi nhuận tăng cao như khi không có độc quyền.

Độc quyền làm giảm bớt tất cả các nguồn thu nhập ban đầu: tiền công lao động, tiền cho thuê

đất và lợi nhuận của tiền vốn. Để nâng cao lợi ích của một tầng lớp ít người ở trong nước, độc quyền làm tổn hại đến lợi ích của tất cả các tầng lớp khác ở trong nước và ở nước ngoài nữa.

Như vậy, độc quyền đảm bảo lợi ích duy nhất cho một tầng lớp duy nhất, nhưng về nhiều mặt khác nhau lại làm tổn hại lợi ích chung của đất nước.

Cho đến nay, việc duy trì độc quyền là mục đích chủ yếu và có thể là duy nhất để nước Anh thống trị các thuộc địa của mình. Mọi chi phí mà nước Anh đã chi ra để duy trì sự lệ thuộc của các thuộc địa, là đều nhằm duy trì sự độc quyền đó. Chi phí để duy trì hòa bình ở thuộc địa, trước khi bắt đầu những rối loạn như hiện nay, là để chu cấp cho 20 trung đoàn bộ binh và pháo binh và để duy trì một hạm đội hải quân thường trực rất lớn để bảo vệ chống tàu buôn lậu của các nước khác thâm nhập vào bờ biển kéo dài của Bắc Mỹ và quần đảo Tây Âu. Thế mà chi phí để duy trì ổn định ở thuộc địa chỉ chiếm một phần nhỏ nhất trong số tiền mà nước mẹ chi ra để thống trị các nước thuộc địa của mình.

Với chế độ quản lý hiện nay, nước Anh chẳng được gì ngoài thua lỗ do việc thống trị các thuộc địa của mình.

Nhưng nếu nước Anh tự nguyện từ bỏ toàn bỏ quyền lực đối với thuộc địa của mình, để cho thuộc địa bầu ra chính quyền của họ, ban bố luật của họ, có quyền tuyên chiến và đình chiến như họ muốn, thì đó là một biện pháp mà chưa có và sẽ không có một nước nào trên thế giới chấp thuận. Song, giả thử biện pháp đó được chấp nhận, thì nước Anh không những được miễn trừ ngay lập tức toàn bộ khoản chi phí hằng năm để duy trì hòa bình ở thuộc địa, mà còn có thể kí một hiệp định thương mại tự do có lợi hơn cho đa số nhân dân, tuy có thiệt hơn cho các nhà buôn. Nếu chia tay với nhau thân thiện như vậy, thì tình cảm của thuộc địa đối với nước mẹ, mà hầu như đã bị lụi tàn do những bất hòa gần đây, nó nhanh chóng phục hồi. Được như vậy, thì các thuộc địa không những về lâu về dài sẽ tôn trọng hiệp định thương mại đó, mà còn giúp đỡ chúng ta trong chiến tranh cũng như trong buôn bán, và từ từ những thần dân nổi loạn trở thành

những đồng minh hào phóng và trung thành nhất của chúng ta.

Để làm cho mỗi thuộc địa có lợi cho đế chế, thì trong thời bình mỗi thuộc địa không những phải cung cấp số tiền đủ để trang trải mọi chi phí để duy trì hòa bình ở thuộc địa đó, mà còn phải đóng góp phần của mình để hỗ trợ chính phủ trung ương của đế chế.

Hội đồng thuộc địa hoặc Quốc hội nước Anh quy định mức thuế cho từng thuộc địa. Mức thuế được xác định theo nhu cầu, và hội đồng thuộc địa xác nhận mức thuế đó sao cho phù hợp nhất với hoàn cảnh của mỗi thuộc địa.

Nếu Quốc hội nước Anh có toàn quyền đánh thuế thuộc địa, bất chấp sự đồng ý của hội đồng thuộc địa, thì từ thời điểm ấy chấm dứt tầm quan trong của hội đồng thuộc địa, và của các vị đứng đầu thuộc địa của nước Anh ở Mĩ. Nhưng những người đứng đầu ở Mỹ, cũng như ở các nước khác, thích duy trì địa vị của họ. Họ cảm thấy rằng nếu hội đồng của họ, mà họ thích gọi là quốc hội và rằng về quyền lợi ngang hàng với Quốc hội Anh, bị xuống cấp để trở thành những

người thừa hành của Quốc hội Anh, thì tầm quan trọng của họ sẽ chấm dứt. Do đó, họ đã bác bỏ đề nghị của Quốc hội Anh đánh thuế thuộc địa theo nhu cầu, và cũng như những người khác có ý chí cao cường và đầy tham vọng, sẵn sàng tuốt gươm ra để bảo vệ địa vị và tầm quan trọng của họ.

Việc khám phá ra Châu Mỹ và con đường đi qua Mũi Hải vọng đến Đông Âu là 2 sự kiện vĩ đại và quan trọng nhất trong lịch sử loài người. Hệ quả của các sự kiện này là cực kì to lớn, nhưng trong khoảng thời gian ngắn hai, ba thế kỉ kể từ khi những khám phá này được thực hiện, chưa thể nhìn nhận hết toàn bộ ý nghĩa của các hệ quả đó. Trí tuệ của con người không thể đoán trước được là những sự kiện vĩ đại đó có thể đem lại những lợi ích gì hoặc những tác hại gì. Bằng cách liên kết, ở một mức độ nào đó, các khu vực xa xôi nhất của thế giới, tạo cho họ có điều kiện giảm nhẹ những thiếu thốn của nhau, làm tăng mức hưởng thụ của nhau và khuyến khích nền sản xuất của nhau, những sự kiện này nói chung là có lợi. Nhưng đối với

người dân ở Tây Âu và Đông Âu thì những món lợi này đã tan biến mất trong cảnh khổ đau mà những sự kiện đó đã xảy ra.

Dù sao thì một trong những hệ quả chính của hai sự kiện trên là đã nâng hệ thống thương mại lên đến mức huy hoàng chói lọi mà nếu khác đi thì không thể nào đạt được. Mục đích của hệ thống này là làm giàu đất nước bằng công thương nghiệp hơn là bằng nông nghiệp, bằng nền sản xuất ở thành thị hơn là ở nông thôn. Nhưng nhờ những phát kiến này mà các thành phố thương nghiệp ở Châu Âu từ những nhà sản xuất và vận chuyển hàng hóa cho một phần rất nhỏ của thế giới (phần Châu Âu bên bờ Đại Tây Dương, các nước ven biển Baltic và Địa Trung Hải) đã trở thành các nhà sản xuất hàng hóa cho Châu Mỹ rộng lớn và thịnh vượng, và các nhà vận chuyển (và một phần nào đó sản xuất) hàng hóa cho hầu hết các nước Châu Á, Châu Phi và Châu Mỹ. Hai thế giới mới đã mở cửa đón nhận hàng hóa của Châu Âu, và mỗi thế giới mới đều rộng lớn hơn thế giới cũ, và thị trường của mỗi thế giới mới càng ngày càng trở nên to

lớn hơn.

Các nước có thuộc địa ở Châu Mỹ và buôn bán trực tiếp với Đông Âu trên thực tế được hưởng cái hào nhoáng của ngành ngoại thương đó. Song, các nước khác, bất chấp mọi hạn chế nhằm loại trừ họ ra, thường được hưởng phần lớn hơn trong số lãi thực của thương mại. Ví dụ, các thuộc địa của Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha đã khuyến khích nền công nghiệp của các khác nhiều hơn là của nước mình. Chỉ riêng hàng vãi lanh, mức tiêu dùng của các nước thuộc địa (người ta nói vậy, nhưng tôi không dám khẳng định con số này) lên tới hơn 3 triệu bảng Anh. Mà hầu như toàn bộ số vải này do Pháp, Flanders, Hà Lan và Đức cung cấp. Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha chỉ cung cấp một phần rất nhỏ. Số vốn, mà các thuộc địa dùng để mua số lượng vải lanh lớn như vậy, hàng năm được phân chia cho dân chúng ở các nước Pháp, Đức v.v.. Lợi nhuận của vốn được tiêu dung ở Tây Ban Nha va Bồ Đào Nha và góp phần tăng sự giàu có của giới thương nhân ở Candiz và Lisbon.

Những luật lệ, mà mỗi nước đặt ra nhằm

đảm bảo cho mình độc quyền buôn bán với thuộc địa của mình, thường lại có hại đối với nước đặt luật lệ hơn là đối với các nước khác. Sự chèn ép bất công đối với nền sản xuất của họ nhiều hơn là của các nước khác. Ví dụ, do có các luật lệ này, nhà buôn người Hamburg phải gửi vải lanh, mà ông ta muốn bán cho Châu Mỹ, tới London, và phải mua thuốc lá ở London đem về bán ở Đức, vì ông ta không thể gửi vải lanh trực tiếp sang Mỹ mà cũng không thể mua thuốc lá trực tiếp của Mỹ. Do hạn chế này mà ông ta phải bàn một loại hàng rẻ hơn một chút và mua một khác đắt hơn một chút, và lợi nhuận của ông ta chắc chắn bị cắt đi một ít. Song, trong việc buôn bán này giữa Hamburg và London nhà buôn nọ tất nhiên thu hồi vốn nhanh hơn nhiều so với trường hợp mua bàn trực tiếp với Mỹ, cho dù việc thanh toán của Mỹ cũng nghiêm chỉnh và đúng hạn như London. Do đó, số vốn của nhà buôn Hamburg có thể thường xuyên duy trì một số lượng lao động ở Đức nhiều hơn là nếu được trao đổi trực tiếp với Mỹ. Vì vậy, mặc dù đối với nhà buôn này cách buôn ban đầu có thể ít lợi

hơn so với cách thứ hai, nhưng đối với nhà nước thì không thể ít lợi hơn được. Ngược lại, đối với nhà buôn London thì việc buôn bán này có thể lợi hơn, nhưng do thu hồi vốn chậm, nên không thể có lợi hơn đối với nhà nước Anh.

Trong buôn bán với Châu Mỹ, mỗi nước đều ra sức thu vén cho mình toàn bộ thị trường của thuộc địa. Trong phần lớn thế kỷ 16, người Bồ Đào Nha đã ra sức khống chế việc buôn bán với Đông Âu, vì họ khẳng định rằng họ có công đầu mở đường đến Đông Âu, cho nên họ là nước duy nhất có quyền lưu thông trên Ấn Độ dương. Người Hà Lan vẫn tiếp tục không cho phép tất cả các nước Châu Âu khác buôn bán trực tiếp với các hòn đảo trồng gia vị của họ.

Từ khi quyền lực của Bồ Đào Nha bị giảm sút, không một nước Châu Âu nào dám khẳng định đặc quyền của mình được đi lại trên Ấn Độ Dương. Các cảng lớn ở đây bắt đầu mở cửa đón tàu mở cửa đón tàu của tất cả các nước Châu Âu. Song, ngoài Bồ Đào Nha và Pháp (trong một số năm), các nước Châu Âu đều ủy quyền buôn bán với Đông Ấn cho các công ty độc quyền. Loại độc

quyền này chống lại bản thân nước thiết lập nên độc quyền này chống lại bản thân nước thiết thiết lập nên độc quyền. Vì phần lớn số dân nước này không những không được bỏ vốn để buôn bán trực tiếp, mà còn phải mua lại hàng của công ty độc quyền với giá đắt hơn là nếu họ được tự do buôn bán. Chẳng hạn, từ khi thành lập Công ty Đông Ấn của Anh, thì hầu hết người dân Anh không những không được buôn bán với Đông Ấn, mà còn phải trả giá rất cao cho số hàng hóa của họ tiêu dùng, không những trả lãi quá cao cho công ty độc quyền, mà còn trả giá cho những hao hụt to lớn do sự gian trá và lạm dụng mà không thể tránh được trong khi quản lý một công ty lớn như vậy. Tính phi lý của loại độc quyền thứ hai nảy thể hiện rõ nhiều so với loại thứ nhất.

Cả hai loại độc quyền này ít nhiều làm rối loạn sự phân bố vốn tự nhiên của xã hội, nhưng không phải bao giờ cũng làm rối loạn như nhau.

Loại độc quyền thứ nhất bao giờ cũng thu hút được một phần lớn hơn trong số vốn của xã hội vào một việc kinh doanh nào đó so với khi số

vốn tự bỏ ra.

Loại độc quyền thứ hai đôi khi có thể thu hút vốn đổ ra, tùy theo từng hoàn cảnh cụ thể khác nhau, ở nước nghèo thì loại độc quyền này thường thu hút được nhiều vốn hơn, nhưng ở nước giàu thì nó thường gạt số vốn đó ra.

Chẳng hạn, những nước nghèo, như Thụy Điển và Đan Mạch, sẽ chẳng bao giờ đi tàu đến Đông Âu nếu việc buôn bán không thuộc về một công ty độc quyền.

Việc thành lập một công ty như vậy nhất thiết sẽ khuyến khích mạo hiểm. Độc quyền của họ làm cho họ không sợ sự cạnh tranh trên thị trường nội địa và có khả năng như nhau với các nhà buôn bán nước ngoài để giành thị trường ở các nước khác. Độc quyền của họ đảm bảo cho họ chắc chắn có lợi nhuận to lớn thu được từ một số lượng hàng khá lớn và có khả năng thu được lợi nhuận khá lớn từ một số lượng hàng rất lớn. Không có sự khuyến khích như vậy thì các nhà buôn nghèo của những nước nghèo như vậy chắc là đã không phải nghĩ đến việc mạo hiểm đầu tư vốn vào một cuộc phiêu lưu không chắc

chắn và xa xôi như việc buôn bán với Đông Ấn.

Ngược lại, một nước giàu như Hà Lan, trong trường hợp được tự do buôn bán, thì chắc đã cho nhiều tàu thuyền đến Đông Âu hơn là như hiện nay. Vốn thương mại của Hà Lan lớn đến nỗi nó thường xuyên được xung vào công quỹ của các nước khác, hoặc tham gia vào các vụ buôn bán vòng vo nhất, hoặc đầu tư vào ngành vận tải quốc tế. Vì mọi việc làm ở gần không còn chỗ nữa, số vốn mà có thể đầu tư vào việc làm ở gần thì đã đầu tư rồi, cho nên số vốn của Hà Lan nhất thiết phải bỏ vào những việc làm ở xa. Nếu được hoàn toàn tự do, thì việc buôn bán với Đông Âu chắc đã thu hút được phần lớn số vốn dư thừa đó. Đông Âu cung cấp thị trường cho hàng công nghiệp của Châu Âu, cho vàng bạc cũng như một số sản phẩm khác của Châu Mỹ, và thị trường này có sức mua lớn hơn Châu Âu và Châu Mỹ góp lại.

Mặc dù không có công ty độc quyền thì một nước nào đó không có khả ngăn tiến hành buôn bán trực tiếp với Đông Âu, từ đó không thể suy ra rằng một nước như vậy trong tình hình như

vậy không nên buôn bán trực tiếp với Đông Âu. Việc các công ty như vậy nói chung, không cần thiết để tiến hành thương mại với Đông Âu đã được minh họa khá đủ bởi thực tiễn của người Bồ Đào Nha – họ đã buôn bán với Đông Âu hơn một thế kỷ liền mà không có một công ty độc quyền nào cả.

Mặc dù người Châu Âu có nhiều khu định cư lớn ở bờ biển Châu Phi và Đông Ấn, họ chưa thiết lập được ở những nơi đó những thuộc địa, đông đảo và phồn thịnh như ở hòn đảo và lục địa Châu Mỹ. Song, Châu Phi và các nước được mệnh danh là Đông Âu là nơi cư trú của các dân tộc mọi rợ. Nhưng các dân tộc này không hề yếu hèn và vô phương tự vệ như những người Châu Mỹ cùng khổ và bất lực. Ngoài ra, ở Châu Phi và Đông Ấn có nhiều dân hơn và phần lớn sống bằng nghề chăn cừu. Trong khi đó thổ dân Châu Mỹ, trừ Mexico và Peru, chỉ làm nghề săn bắn. Vì vậy, ở Châu Phi và Đông Âu, người Châu Âu gặp nhiều khó khăn hơn trong việc xua đuổi thổ dân để mở rộng đồn điền của mình. Hai khu định cư của người Hà Lan ở mũi Hảo vọng và ở Batavia

hiện nay là hai thuộc địa lớn nhất mà người Châu Âu đã thiết lập. Ở Châu Phi và Đông Ấn, Mũi Hảo vọng là ngôi nhà trung lộ giữa Châu Âu và Đông Âu. Trên đường đi và về, thuyền Châu Âu thường dừng lại đây để tiếp nước, thực phẩm và các thứ khác. Batavia nằm trên con đường biển nhộn nhịp nhất từ Indonesia đến Trung Hoa và Nhật Bản. Hầu hết các thuyền từ Châu Âu đi Trung Quốc đều ghé qua Batavia. Đây là một trung tâm thương mại cả người Châu Âu và người Đông Ấn. Trong cảng ở đây người ta thường thấy tàu thuyền của người dân Trung Hoa và Nhật Bản, Bắc Kỳ và Nam Kỳ, Malacca và Celebes. Địa thế thuận lợi như vậy đã tạo điều kiện cho 2 thuộc địa này khắc phục mọi trở ngại do các công ty độc quyền gây ra. Địa thế này còn giúp Batavia khắc phục điều kiện khí hậu khắc nghiệt nhất trên thế giới.

Người ta kể rằng tại các hòn đảo trồng gia vị, người Hà Lan đã đốt hết số gia vị mà họ cho là thừa, không thể bán hết ở Châu Âu, làm như vậy là để đảm bảo mức lợi nhuận cần thiết của họ. Ở Bengal, công ty của Anh chưa thiết lập được một

hệ thống có sức tàn phá như vậy, nhưng trong vòng một, hai thế kỷ này, chính sách của các công ty của Anh chắc là cũng đã có sức tàn phá như chính sách của người Hà Lan. Tôi không muốn quy lỗi cho công ty Đông Ấn, lại càng không muốn gắn tôi cho bất kì cá nhân nào. Đây là chế độ quản lý mà tôi muốn xem xét, chứ không phải thái độ của những người đã thừa hành trong chế độ đó. Họ đã hành động như tình thế đã sui khiến họ, và những ai lớn tiếng kêu gào chống họ, chắc gì đã hành động tốt hơn họ.

Bởi vậy, các công ty độc quyền như vậy gây ra nhiều phiền toái về mọi mặt, gây bất lợi cho các nước có các công ty đó, và gây thiệt hại cho những ai không may mắn chịu sự quản lý cả các công ty đó.

Chương VIII
KẾT LUẬN VỀ CHẾ ĐỘ TRỌNG THƯƠNG

Mặc dù khuyến khích xuất khẩu và không khuyến khích nhập khẩu là hai động cơ lớn mà hệ thống thương mại đưa ra để làm giàu cho mỗi nước nhưng đối với một số mặt hàng cụ thể thì lại nên làm ngược lại: không khuyến khích xuất khẩu và khuyến khích nhập khẩu. Song, mục đích cuối cùng của thương mại không bao giờ thay đổi, đó là làm giàu đất nước nhờ có một cán cân thương mại thuận lợi. Phương thức thương mại không khuyến khích xuất khẩu nguyên liệu sản xuất và công cụ lao động, cốt để tạo cho công nhân trong nước có một lợi thế, tạo điều kiện cho họ làm ra và bán sản phẩm của mình rẻ hơn tại thị trường ở nước ngoài bằng cách hạn chế xuất khẩu một vài mặt hàng giá

rẻ, phương thức này đề xuất việc xuất khẩu một khối lượng lớn các mặt hàng khác có giá trị hơn. Phương thức này khuyến khích nhập nguyên liệu sản xuất để cho công nhân trong nước có thể làm ra hàng hóa được rẻ hơn và nhờ vậy hạn chế nhập khẩu hàng công nghiệp có giá trị hơn. Tôi thấy, ít nhất là trong sách luật của chúng ta, không có khoản khuyến khích nhập công cụ lao động. Khi nền sản xuất đã đạt tới mức phát triển cao, thì việc sản xuất công cụ lao động trở thành mục tiêu rất quan trọng. Khuyến khích nhập công cụ như vậy là làm hại đến lợi ích của các nhà sản xuất đó. Vì vậy, việc nhập như vậy thường bị cấm. Ở Anh, đến đời vua Edward IV, việc nhập khẩu bàn chải len đã bị cấm.

Nhập khẩu nguyên liệu sản xuất được khuyến khích bằng việc giảm thuế khi nhập chúng, hoặc được trợ cấp nhập khẩu.

Nước Anh đã nhập lông cừu, bông xơ, sợi lanh chưa chế biến, thuốc nhuộm, da chưa thuộc, da hải cẩu, v.v..

Việc khuyến khích nhập khẩu nguyên liệu sản xuất bằng các khoản trợ cấp chủ yếu chỉ

dành cho nguyên vật liệu nhập từ các đồn điền, thuộc địa của Anh ở Mỹ.

Khoản tiền trợ cấp đầu tiên được dành cho việc nhập khẩu gỗ và các nguyên liệu khác dùng để đóng tàu vào đầu thế kỉ 18. Khoản trợ cấp thứ hai dành để nhập khẩu thuốc chàm từ các thuộc địa của Anh. Khoản thứ ba dành cho việc nhập khẩu sợi gai và sợi lanh chưa chế biến từ các thuộc địa của Anh. Khoản trợ cấp thứ tư dành để nhập lông cừu từ Châu Mỹ. Khoản trợ cấp thứ năm là để trợ cấp nhập khẩu tơ nguyên liệu từ các thuộc địa của Anh. Khoản thứ sáu trợ cấp cho việc nhập ván cong để đóng thùng chứa hàng. Khoản thứ bảy để trợ cấp nhập khẩu sợi gai từ Ireland.

Cần lưu ý rằng chúng ta trợ cấp nguyên liệu từ Châu Mỹ, nhưng vẫn những nguyên liệu ấy bị đánh thuế nặng nếu chúng được nhập từ các nước khác. Lợi ích của thuộc địa Anh ở Mỹ được coi là lợi ích của nước mẹ. Bất kì số tiền nào chi cho thuộc địa, đều trở lại nước mẹ thông qua cán cân thương mại, và chúng ta không mất một đồng xu nào khi chi tiền cho thuộc địa.

Người ta không khuyến khích xuất khẩu nguyên liệu sản xuất bằng cách cấm triệt để hoặc bằng cách đánh thuế cao. Người ta thường ca thán về những luật lệ quá khắt khe nhằm đảm bảo lợi nhuận cho một số người, nhưng lại trừng phạt nặng đối với những hành động mà nhiều người coi là vô tội.

Vào năm thứ tám đời Nữ hoàng Elizabeth, một người xuất khẩu cừu đã bị tịch thu toàn bộ, bị kết án tù một năm và sau đó bị chặt tay trái trong một ngày họp chợ.

Nước Anh đã cấm xuất khẩu lông cừu. Người Anh cho rằng lông cừu của họ là tốt nhất trên thế giới, rằng lông cừu của nước khác nếu không pha thêm lông cừu của Anh, thì chẳng làm nên mặt hàng gì ra hồn. Do đó, nếu việc xuất khẩu lông cừu được cấm hoàn toàn, thì nước Anh sẽ giành được độc quyền đối với hầu như toàn bộ việc buôn bán hàng len trên thế giới. Và vì không có đối thủ cạnh tranh, họ có thể bán với giá rất đắt và trong một thời gian ngắn thu được một tài sản vô cùng lớn nhờ có cán cân thương mại thuận lợi. Cho đến bây giờ nhiều người vẫn tiếp

tục khẳng định chủ thuyết này, mặc dầu hoàn toàn không phải là nhất thiết phải có lông cừu Anh mới làm được hàng len tinh xảo. Vải len vẫn có thể làm bằng lông cừu Tây Ban Nha.

Song, những nhận định trên đây không thể biện minh cho việc hoàn toàn cấm xuất khẩu lông cừu, nhưng có thể biện minh cho việc đánh thuế nặng vào mặt hàng xuất khẩu đó.

Làm phương hại đến lợi ích của một tầng lớp dân chúng nào đó chỉ vì mục đích xúc tiến lợi ích của một tầng lớp khác là rõ ràng đi ngược lại với công lý và cách xử sự bình đẳng của nhà vua đối với mọi tầng lớp thần dân. Và việc cấm đoán nói trên, ở một mức độ nào đó, làm tổn hại đến lợi ích của những người nuôi cừu lấy lông chỉ vì lợi ích riêng của các nhà sản xuất công nghiệp.

Mọi tầng lớp dân cư phải đóng góp cho nhà vua hoặc cho cộng đồng. Khoản thuế 5 đến 10 shilling đánh vào một tấn lông cừu xuất khẩu là một khoản thu rất đáng kể đối với nhà vua. Khoản thuế đó làm phương hại đến lợi ích của người nuôi cừu ít hơn là việc cấm xuất khẩu lông cừu, vì nó không làm giảm giá lông cừu

nhiều quá. Khoản đó cũng có lợi cho nhà sản xuất công nghiệp, vì mặc dù ông ta không thể mua lông cừu với giá quá rẻ như khi cấm xuất khẩu, ông ta còn có thể mua với giá ít nhất là rẻ hơn từ 5 đến 10 shilling so với nhà sản xuất ở nước ngoài mua, ngoài ra, còn tiết kiệm được phí chuyên chở và phí bảo hiểm mà nhà buôn nước ngoài phải trả. Hiếm khi có thể nghĩ ra một khoản thuế mà đem lại cho nhà vua một khoản thu lớn, nhưng lại hầu như không làm thiệt thòi cho ai cả.

Bất chấp mọi hình thức trừng phạt, cấm đoán cũng không thể ngăn chặn xuất khẩu lông cừu. Ai cũng biết, nó được xuất khẩu với khối lượng lớn. Chênh lệch lớn giữa giá trong và ngoài nước là một cám dỗ mạnh đến nỗi mọi sự hà khắc của pháp luật cũng không thể nào ngăn được buôn lậu. Việc xuất khẩu trái phép không có lợi cho ai ngoài bọn buôn lậu. Việc xuất khẩu hợp pháp không đóng thuế, vì đem lại cho nhà vua một khoản thu và không phải đóng các khoản thuế khác, có lẽ là có lợi cho mọi thần dân trong nước.

Nước Anh cho nhiều chì và thiếc cho nên chúng được xuất khẩu với khả năng lớn. Còn các kim loại khác đều bị cấm xuất khẩu. Để khuyến khích ngành khai thác mỏ phát, về sau nước Anh đã cho phép xuất khẩu sắt và đồng. Nhưng đồng thau chưa chế biến, tức là hợp kim đúc súng, đúc chuông và đúc tiền, vẫn tiếp tục bị cấm xuất khẩu.

Những nguyên liệu sản xuất mà không hoàn toàn bị cấm xuất khẩu, thì trong nhiều trường hợp bị đánh thuế nặng.

Than được coi vừa là nguyên liệu sản xuất vừa là công cụ lao động. Do đó, than xuất khẩu bị đánh thuế nặng, hiện nay (năm 1783) tiền thuế lên tới hơn 5 shilling 1 tấn, tức là, trong nhiều trường hợp, nhiều hơn giá trị ban đầu của mặt hàng đó tại mỏ than.

Song, việc xuất khẩu công cụ lao động đúng như tên gọi của chúng thường bị cấm hoàn toàn, chứ không phải chỉ bị đánh thuế cao. Ví dụ, việc xuất khẩu máy dệt găng tay và tất dài bị cấm với sự răn đe không những bị tịch thu số máy đang được xuất khẩu như vậy, hoặc đang được

tìm cách để xuất khẩu, mà còn phải nộp 40 bảng Anh, một nửa cho nhà vua, và một nửa khác cho người tố giác hoặc kiện về chuyện đó. Việc xuất khẩu ra nước ngoài những công cụ được sử dụng trong các ngành sản xuất vải lông, lanh, len và lụa bị cấm với sự răn đe không những tịch thu các công cụ đó, mà còn bắt người phạm tội, lại nộp phạt 2 trăm bảng Anh.

Khi những khoản tiền phạt nặng như vậy đánh vào việc xuất khẩu các công cụ lao động chết, thì công cụ sống, người thợ thủ công, lại càng không được thuyên chuyển tự do. Theo luật thời vua George I, một người bị buộc tội lôi cuốn người thợ của Anh ra ngoài để luyện hoặc dạy nghề, thì người đó trong lần vi phạm đầu tiên bị phạt một khoản tiền không vượt quá một trăm bảng Anh và 3 tháng tù; và trong lần vi phạm thứ hai, bị phạt một số tiền theo sự phán xét của tòa án và phạt tù 12 tháng. Dưới triều đại vua George II, hình phạt này được tăng lên tới 5 trăm bảng và 12 tháng tù đối với lần vi phạm đầu tiên, và một nghìn bảng và 2 năm tù đối với lần vi phạm thứ hai.

Khi có bằng chứng rằng một ai đó đã và đang lôi cuốn một người thợ hoặc một người thợ đã hứa hoặc cam kết đi nước ngoài với mục đích trên thì theo yêu cầu của tòa án người thợ đó có thể phải đảm bảo rằng anh ta sẽ không xuất dương, và có thể bị tống giam cho đến khi anh ta đưa ra lời cam kết như vậy.

Nếu người thợ đã xuất dương mà đang luyện hoặc dạy nghề của anh ta ở nước ngoài, thì khi được đại sứ hoặc lãnh sự của nhà vua ở nước ngoài hoặc quốc vụ khanh của nhà vua vào thời đó, cảnh báo cho anh ta biết, mà trong vòng 6 tháng sau lời cảnh báo đó anh ta không về nước, thì từ đó anh được tuyên bố là không có quyền thừa hưởng gia sản để lại cho anh ta ở vương quốc Anh. Anh ta phải nộp cho nhà vua toàn bộ đất đai, hàng hóa và động sản, và được tuyên bố là người mất quốc tịch và đặt ngoài sự bảo hộ của nhà vua.

Tôi thiết tưởng rằng không cần phải nhận xét rằng các luật lệ đó đã đi ngược lại như thế nào với quyền tự do từng được ngợi ca của thần dân, quyền tự do mà chúng ta thiết tha bảo vệ,

nhưng trong trường hợp này đã bị hy sinh cho quyền lợi phù phiếm của giới công thương nghiệp.

Động cơ của tất cả những luật lệ kể trên là mở rộng các xí nghiệp của Anh bằng cách chèn ép các xí nghiệp nước ngoài và chấm dứt càng nhanh càng tốt sự cạnh tranh đầy phiền toái với các đối thủ ngán ngẩm như vậy. Các ông chủ xí nghiệp của chúng ta thấy cần phải nắm lấy độc quyền về sáng chế của đồng bào của mình. Họ muốn hạn chế số học sinh, hạn chế số người nắm được kiến thức chuyên môn của mình, và không muốn ai đó trong số người đó đi ra nước ngoài để huấn luyện cho người nước ngoài.

Tiêu dùng là mục đích duy nhất của sản xuất, và lợi ích của người sản xuất cần được quan tâm đến chỉ trong chừng mực khi còn cần phải thúc đẩy lợi ích của người tiêu dùng. Nguyên tắc đó là quá hiển nhiên, nên không phải chứng minh nữa. Nhưng trong hệ thống thương mại này lợi ích của người tiêu dùng thường bị hi sinh cho lợi ích của người sản xuất, và hình như phải coi sản xuất, chứ không phải

tiêu dùng, làm mục tiêu cuối cùng của công nghiệp và thương nghiệp.

Khi hạn chế nhập hàng ngoại mà có thể cạnh tranh với hàng nội, thì lợi ích của người tiêu dùng rõ ràng bị hi sinh cho lợi ích của người sản xuất. Hoàn toàn vì lợi ích của người sản xuất mà người tiêu dùng phải trả thêm phần tăng giá do độc quyền gây ra.

Hoàn toàn vì lợi ích của nhà sản xuất mà chính phủ trợ cấp xuất khẩu một số sản phẩm của nhà sản xuất. Người tiêu dùng trong nước trước hết phải nộp một khoản thuế cần thiết để trang trải số tiền trợ cấp trên, và sau đó là chi một khoản tiền lớn hơn nữa, vì giá của các sản phẩm xuất ngoại nói trên đã tăng lên trên thị trường trong nước.

Do đã kí hợp đồng thương mại với Bồ Đào Nha, người Anh không mua hàng của nước láng giềng, mà khí hậu ở nước Anh không cho phép sản xuất, mà phải mua của nước ở xa, mặc dầu mọi người thừa nhận rằng hàng của nước xa kém chất lượng hơn hàng của nước gần. Người tiêu dùng trong nước phải chịu sự thất thiệt đó

để cho người sản xuất có thể xuất sang nước xa xôi một số sản phẩm của mình với điều kiện thuận lợi. Ở trong nước, người tiêu dùng còn phải trả giá cao hơn cho những sản phẩm, mà một phần của chúng đã bị xuất khẩu ra nước ngoài.

Nhưng trong hệ thống luật được lập ra để quản lí các thuộc địa của chúng ta ở Châu Mỹ và Tây Âu, lợi ích của người tiêu dùng trong nước bị hi sinh cho lợi ích của người sản xuất còn nhiều hơn là trong điều kiện các luật lệ thương mại khác của chúng ta.

Không khó khăn gì trong việc xác định ai là người đã nghĩ ra toàn bộ hệ thống thương mại này. Chúng ta có thể tin rằng không phải là người tiêu dùng mà lợi ích của họ hoàn toàn bị coi nhẹ, mà là người sản xuất mà lợi ích của họ được quan tâm đến một cách chu đáo. Và trong tầng lớp người sản xuất đó thì giới công thương nghiệp rõ ràng là các kiến trúc sư chính. Trong điều kiện các luật lệ thương mại được nhắc đến trong chương này, lợi ích của các nhà công nghiệp được chú ý đến một cách đặc biệt nhất,

còn lợi ích hẳn không chỉ của người tiêu dùng mà còn của một số tầng lớp người sản xuất khác đều bị hi sinh cho lợi ích của giới công nghiệp.

Chương IX

CÁC HỆ THỐNG NÔNG NGHIỆP, HAY LÀ CÁC HỆ THỐNG KINH TẾ HỌC CHÍNH TRỊ, ĐẠI DIỆN CHO SẢN PHẨM CỦA ĐẤT ĐAI NHƯ LÀ NGUỒN CUNG CẤP CHÍNH HOẶC DUY NHẤT ĐEM LẠI THU NHẬP VÀ CỦA CẢI CHO MỖI NƯỚC



ác hệ thống nông nghiệp trong kinh tế học chính trị không đòi hỏi phải giải thích dài như đối với hệ thống thương mại hoặc chế độ trọng thương.

Hệ thống tiêu biểu cho sản phẩm của đất đai như là nguồn duy nhất đem lại thu nhập và của cải cho mỗi nước, theo chỗ tôi biết, chưa được một nước nào chấp nhận, hiện nay nó chỉ tồn tại trong suy tưởng của một số ít người uyên bác ở Pháp. Có lẽ là không nên xem xét dài dòng những nhược điểm của một hệ thống mà chưa hề và chắc là sẽ không làm thiệt hại cho một nơi nào trên thế giới. Song, tôi chỉ cố gắng giải thích một cách rõ ràng những nét đại cương của một hệ thống độc đáo này.

Ông Colbert một bộ trưởng nổi tiếng của nhà vua Louis XIV, là một con người trung thực, cần mẫn và uyên bác, dày dạn kinh nghiệm và sắc sảo trong việc xem xét bằng hạch toán quốc gia, tức là ông ta có khả năng đưa phương pháp và nền nếp vào việc thu chi ngân quỹ nhà nước.

Ông Colbert có nhiều định kiến của chế độ trọng thương, một chế độ có nhiều khoản hạn

chế và điều tiết. Ông ta ra sức điều tiết công nghiệp và thương nghiệp của một nước lớn theo kiểu điều tiết các bộ phận của một cơ quan nhà nước. Cũng như các bộ trưởng khác ở Châu Âu, ông Colbert có xu hướng khuyến khích sản xuất công nghiệp ở thành thị nhiều hơn là sản xuất nông nghiệp ở nông thôn. Để giữ cho lương thực ở thành thị được rẻ và do đó khuyến khích công nghiệp và ngoại thương, ông ta đã hoàn toàn cấm xuất khẩu ngũ cốc làm cho người dân nông thôn mất thị trường nước ngoài để bán một phần đáng kể sản phẩm của mình. Tóm lại, ông Colbert đã ưu tiên phát triển công nghiệp ở thành thị hơn là sản xuất ở nông thôn.

Ngược lại, một trường phái khác ở Pháp đã đề ra hệ thống coi nông nghiệp là nguồn duy nhất đem lại thu nhập và của cải cho mỗi nước. Và nếu ông Colbert đánh giá quá cao nền công nghiệp ở thành thị so với sản xuất ở nông thôn, thì trường phái trọng nông lại đánh giá quá thấp nền công nghiệp đó.

Số dân, mà tham gia làm ra sản phẩm của đất đai và lao động ở trong nước,được chia

thành ba tầng lớp. Thứ nhất là tầng lớp chủ đất. Thứ hai là tầng lớp dân cày, chủ trại và người lao động ở nông thôn được tôn vinh với cái tên đặc biệt là tầng lớp sản xuất. Thứ ba là tầng lớp thợ thủ công, chế biến và nhà buôn mà các nhà trọng nông gọi với cái tên khinh bỉ là tầng lớp vô tích sự hoặc phi sản xuất.

Tầng lớp chúa đất góp phần làm ra sản phẩm hàng năm bằng cách ghi tiền để cải tạo đất, xây dựng hệ thống thủy lợi v.v... mà nhờ đó người trồng trọt, vẫn với cùng một số vốn bỏ ra, có thể thu hoạch nhiều sản phẩm hơn và do đó trả tiền thuê đất nhiều hơn. Tiền thuê đất tăng lên này có thể coi là tiền lời hoặc lợi nhuận có được là do chủ đất đã đầu tư vốn vào việc cải tạo đất. Trong hệ thống trọng nông, những chi phí như vậy gọi là chi phí đất đai.

Người trồng trọt hoặc chủ trại góp phần làm ra sản phẩm hằng năm bằng cái mà trong hệ thống này được gọi là các chi phí ban đầu và chi phí hằng năm mà họ đầu tư vào việc canh tác. Chi phí ban đầu bao gồm nông cụ, gia súc kéo, hạt giống, tiền công ban đầu v.v... Chi phí hàng

năm gồm tiền khấu hao nông cụ, tiền công, tiền nuôi gia súc trong năm v.v…

Chi phí ban đầu và chi phí hàng năm được gọi là chi phí sản xuất vì ngoài việc hoàn lại giá trị của các chi phí đó, hằng năm chúng còn tái sản xuất ra sản lượng ròng.

Chi phí đất đai cũng được tôn vinh với cái tên là chi phí sản xuất. Chỉ có chi phí đất đai và chi phí ban đầu cùng với chi phí hàng năm là chi phí sản xuất. Còn các chi phí khác gọi là chi phí sản xuất.

Thợ thủ công và chế biến, những người làm tăng đáng kể giá trị sản phẩm thô của đất đai, trong hệ thống này cũng được coi là hoàn toàn vô tích sự và phi sản xuất. Người ta cho rằng lao động của họ chỉ hoàn lại vốn được bỏ ra để thuê mướn họ, với một số lợi nhuận thông thường. Số vốn đó gồm nguyên liệu, công cụ, và số lượng chủ ứng trước để nuôi thợ. Lợi nhuận của số vốn đó là để nuôi chủ. Khi ông chủ ứng trước số vốn để mua nguyên liệu, công cụ và trả lương cho thợ, thì ông ta cũng ứng trước cho mình mọi thứ cần thiết để chu cấp cho ông ta, và số tiền chu

cấp đó thường tỉ lệ với lợi nhuận mà ông ta dự kiến thu được bằng cái giá công lao động của thợ. Nếu cái giá lao động đó không hoàn trả cho ông chủ số tiền chu cấp mà ông ta đã ứng cho mình, cũng như số nguyên liệu, công cụ và tiền công mà ông ta đã ứng trước cho thợ, thì rõ ràng là cái giá đó không hoàn lại cho ông ta toàn bộ số chi phí mà ông ta đã bỏ ra. Do đó, lợi nhuận của số vốn dùng cho chế biến không phải là sản lượng ròng mà còn lại sau khi trang trải toàn bộ số chi phí mà phải bỏ ra để thu được số lợi nhuận đó. Số vốn của chủ trại còn mang lại tiền thuê đất cho một người khác nữa, mà số vốn của ông chủ chế biến không làm được như vậy. Bởi vậy, số chi phí bỏ ra để thuê thợ thủ công và chế biến không làm được gì hơn là, nếu có thể nói như vậy, chỉ tiếp tục duy trì giá trị riêng có của mình và không tạo ra giá trị mới nào cả. Ngược lại, số chi phí bỏ ra để thuê chủ trại và nhân công ngoài việc tiếp tục duy trì giá trị riêng có của mình, còn tạo ra một giá trị riêng mới, tức là tiền thuê đất trả cho chủ đất. Vì vậy, số chi phí đó gọi là chi phí sản xuất.

Số vốn dùng trong thương mại cũng là phí sản xuất như số vốn dùng trong khâu chế biến. Nó chỉ tiếp tục duy trì giá trị riêng có của mình, mà không tạo ra giá trị mới nào cả. Lợi nhuận của số vốn đó chỉ hoàn trả số tiền chu cấp mà ông chủ đã ứng trước cho ông ta trong thời gian ông ta sử dụng vốn, hoặc cho đến khi ông ta thu được lợi tức của vốn. Lợi nhuận đó chỉ hoàn trả một phần số chi phí phải bỏ ra để sử dụng vốn.

Lao động của thợ thủ công và thợ gia công không thêm được chút gì vào giá trị của toàn bộ lượng sản phẩm thô hàng năm của đất đai. Lao động này có thể làm tăng đáng kể giá trị của một phần nào đó trong số tổng sản phẩm này. Nhưng lượng tiêu hao các phần khác, mà lao động này gây ra, thì dùng bằng giá trị mà lượng lao động đó đã tạo nên cho phần nói trên, cho nên giá trị của tổng sản phẩm không tăng lên chút nào. Ví dụ, một người thợ gia công ren của một đôi cổ tay áo có thể làm tăng giá trị của mảnh vải lanh giá trị một penny lên tới 30 bảng Anh (bằng 7200 penny). Mặc dù thoạt đầu có vẻ người thợ đó có thể nhân giá trị của đôi cổ tay

áo 7200 lần, nhưng trên thực tế anh ta chẳng thêm chút gì vào giá trị của tổng sản phẩm thô hàng năm vì anh ta đã mất 2 năm để gia công đôi cổ tay áo đó. Khi anh ta làm xong sản phẩm của mình thì anh ta cũng xài hết số tiền công là 30 bảng Anh. Do đó, giá trị mà anh ta tạo thêm cho mảnh vải lanh, không làm ra được gì hơn là hoàn lại giá trị mà anh ta đã tiêu dùng trong 2 năm đó.

Công việc của chủ trại và nhân công ở nông thôn thì khác hẳn. Tiền thuê đất trả cho chủ đất là giá trị mà lao động ở nông thôn tạo ra sau khi đã hoàn lại toàn bộ giá trị tiêu dùng, toàn bộ số chi phí đã bỏ ra để thuê thợ và chu cấp cho ông chủ.

Thợ thủ công, thợ gia công và thương nhân có thể làm tăng thu nhập và của cải của xã hội bằng cách tiết kiệm mà thôi, hoặc là bằng cách thắt lưng buộc bụng, tức là giảm bớt số tiền dành cho tiêu dùng trong sinh hoạt hằng ngày mà lại còn làm tăng thu nhập và của cải của xã hội. Những nước như Pháp và Anh, nơi có nhiều chủ đất và người canh tác, có thể làm giàu bằng

lao động và hưởng thụ. Ngược lại những nước như Hà Lan và Đức, nơi phần lớn là thợ thủ công và thương nhân, thì chỉ có thể làm giàu bằng tiết kiệm mà thôi. Đất nước ở trong hoàn cảnh nào thì tính cách con người cũng chịu ảnh hưởng như thế. Ở Pháp và Anh thì con người hào phóng, thẳng thắn và thân thiện. Ở Hà Lan và Đức thì có tính hẹp hòi, ti tiện, vị kỷ, không thích chan hòa với mọi người.

Tầng lớp chủ đất và tầng lớp dân cày cung cấp nguyên liệu và lương thực thực phẩm cho tầng lớp phi sản xuất, tức là các nhà buôn, thợ thủ công và thợ gia công. Song, tầng lớp phi sản xuất cũng có ích cho hai tầng lớp khác. Nhờ có các nhà buôn, thợ thủ công và các nhà chế tạo mà các chủ đất và dân cày có thể mua hàng nước ngoài và hàng nội hóa với lượng lao động của họ bỏ ra ít hơn so với trường hợp khi họ tự đi nhập khẩu hàng ngoại hoặc tự mình làm lấy các mặt hàng cần dùng. Nhờ có tầng lớp phi sản xuất này mà người canh tác được giải phóng khỏi nhiều công việc khác có thể làm cho họ sao nhãng, thì phần sản phầm mà dân cày làm

thêm được cũng đủ để chu cấp cho tầng lớp phi sản xuất. Về mặt này, nghề nghiệp của thợ thủ công và thương nhân gián tiếp góp phần làm tăng sản phẩm của đất đai.

Chủ đất và dân cày chẳng có lợi ích gì nếu họ hạn chế hoặc không khuyến khích nghề của thương nhân, thợ thủ công và thợ chế tạo. Tầng lớp phi sản xuất càng được tự do cạnh tranh giữa họ với nhau càng mạnh, và hai tầng lớp khác càng được cung cấp rẻ hơn cả hàng ngoại cũng như hàng sản xuất trong nước.

Tầng lớp phi sản xuất cũng chẳng có lợi ích gì nếu họ chèn ép hai tầng lớp khác. Vì chính sản phẩm phụ trội của đất đai, sau khi cung cấp đủ cho dân cày và chủ đất, được bán cho tầng lớp phi sản xuất này. Số dư đó càng nhiều thì tầng lớp này càng được cung cấp nhiều. Nếu có công lý tuyệt đối, tự do tuyệt đối và công bằng tuyệt đối, thì đó là bí quyết đảm bảo một cách có hiệu quả nhất mức độ thịnh vượng cao nhất cho tất cả ba tầng lớp đó.

Thương nhân và thợ thủ công ở các nước thương mại như Hà Lan và Đức cũng được chu

cấp bởi hai tầng lớp là chủ đất và dân cày. Chỉ có khác ở chỗ là phần lớn số chủ đất và dân cày, mà cung cấp cho họ nguyên liệu và lương thực, lại ở xa, vì đó là dân của các nước khác.

Các nước thương mại như vậy rất có lợi cho dân của các nước khác. Các nước này, ở mức độ nào đó, phủ kín một khoảng trống đáng kể - cung cấp thêm số thương nhân và thợ thủ công là khách hàng của các tầng lớp sản xuất ở các nước khác.

Các nước nông nghiệp chẳng có lợi ích gì, nếu họ không khuyến khích hoặc chèn ép nền công nghiệp của các nước thương mại bằng cách đánh thuế cao vào các mặt hàng các nước đó cung cấp. Các khoản thuế này làm cho các mặt hàng này đắt hơn và như vậy chỉ góp phần làm giảm giá trị thực tế của sản phẩm dư thừa của nước công nghiệp, khi họ dùng sản phẩm này để mua hàng của nước thương mại. Các khoản thuế này sẽ không khuyến khích dân cày gia tăng sản phẩm dư thừa và do đó không khuyến khích canh tác và cải tạo đất. Ngược lại, phương pháp có hiệu quả nhất để nâng cao giá trị của sản

phẩm dư thừa, để khuyến khích gia tăng sản phẩm đó và do đó khuyến khích canh tác và cải tạo đất, đó là để cho các nước thương mại được hoàn toàn tự do buôn bán.

Tự do thương mại tuyệt đối này cũng là phương cách hiệu quả nhất để cung cấp cho các nước nông nghiệp, lúc cần thiết, thợ thủ công, thợ chế tạo và thương nhân mà họ muốn có, và điền kín một cách có lợi nhất khoảng trống đáng kể mà họ cảm thấy có ở nước mình.

Sản phẩm dư thừa mà tăng, thì tạo được thêm vốn, và dùng số vốn đó để thuê thợ thủ công và thợ chế tạo ở trong nước. Sản phẩm của số thợ này sẽ được bán rẻ hơn trên thị trường nội địa so với hàng phải mang từ xa đến. Khi kỹ năng, kỹ xảo của thợ trong nước được hoàn thiện, thì thợ của nước thương mại bị cạnh tranh trên thị trường của nước nông nghiệp và chẳng bao lâu bị đẩy ra ngoài thị trường đó. Giá rẻ và chất lượng tăng của hàng hóa thuộc nước nông nghiệp sẽ làm cho họ vươn ra thị trường nước ngoài và dần dần đẩy lùi nhiều mặt hàng của các nước thương mại.

Do đó, theo hệ thống trọng nông hào phóng này thì phương pháp có lợi nhất để nước nông nghiệp có thể đào tạo thợ thủ công, thợ chế tạo và thương nhân của chính mình là đảm bảo tự do buôn bán tối đa cho thương nhân và thợ thủ công của tất cả các nước khác. Như vậy sẽ làm tăng giá trị sản phẩm dư thừa của chính nước mình và nhờ đó dần dần tạo ra quỹ vốn mà đến thời điểm thích hợp nhất định sẽ đào tạo được số thợ thủ công, thợ chế tạo và thương nhân mà nước mình cần đến.

Ngược lại, khi nước nông nghiệp chèn ép việc buôn bán của nước ngoài bằng cách đánh thuế cao hoặc cấm đoán, thì nó nhất định làm tổn hại đến lợi ích của chính mình vì hai lẽ. Một là, khi nâng giá trị thực tế của sản phẩm dư thừa của chính nước mình mà nhờ có sản phẩm đó nên họ mới mua được hàng nước ngoài. Hai là, khi tạo cho các thương nhân, thợ thủ công và thợ chế tạo của nước mình một loại độc quyền trên thị trường nội địa, thì nước đó nâng tỉ suất lợi nhuận công thương nghiệp lên cao hơn so với tỷ suất lợi nhuận nông nghiệp, do đó làm cho

người ta rút một phần vốn ra khỏi lĩnh vực nông nghiệp hoặc cản trở việc đầu tư mới vào ngành đó.

Tổng sản phẩm hàng năm của đất đai được phân phối như thế nào cho ba tầng lớp nói trên, và tại sao lao động của tầng lớp phi sản xuất chỉ hoàn lại giá trị họ đã tiêu dùng, mà không làm tăng thêm giá trị của tổng sản phẩm nói trên, điều đó được trình bày bằng các công thức số học trong tác phẩm của ông Quesnai, một tác giả tài giỏi và thâm thúy về hệ thống trọng nông. Công thức đầu tiên, mà ông ta gọi là Biểu bảng kinh tế, là cách phân phối sản phẩm trong tình trạng tự do hoàn hảo nhất và, do đó, thịnh vượng nhất - trong tình trạng sản phẩm ròng lớn nhất mà mỗi tầng lớp đều hưởng phần hợp lí của mình. Một số công thức khác trình bày cách phân phối trong các tình trạng hạn chế và điều tiết khác nhau. Ví dụ, trong một số công thức thì tầng lớp chủ đất hoặc tầng lớp phi sản xuất được ưu tiên hơn tầng lớp dân cày. Ngoài công thức đầu tiên,công thức khác đều thể hiện các mức độ sai lệch khác nhau so với sự phân phối

tự nhiên trong tình trạng tự do hoàn hảo nhất.

Một số bác sĩ cho rằng sức khỏe của con người có thể được bảo toàn là nhờ có chế độ ăn uống và tập tành đúng mực, mỗi lần vi phạm chế độ này, dù là nhỏ nhất, cũng nhất định gây ra một mức độ bệnh tật hoặc rối loạn tỷ lệ với mức độ vi phạm. Song, thực tế hình như cho thấy rằng, ít nhất là xét về bề ngoài, thân thể con người thường bảo toàn tình trạng sức khỏe hoàn hảo nhất trong một phạm vi rộng của các chế độ khác nhau. Ông Quesnai, bản thân là một bác sĩ, cũng có quan điểm cho rằng một thực tế chính trị chỉ có thể phát triển và phồn thịnh theo một chế độ chuẩn xác, chế độ chuẩn xác của tự do hoàn hảo và công lý hoàn hảo. Hình như ông ta không cho rằng nỗ lực tự nhiên của mọi người nhằm cải thiện hoàn cảnh của mình là một nguyên tắc bảo toàn mà về nhiều mặt có thể ngăn ngừa và điều chỉnh những ảnh hưởng xấu của một nền kinh tế học chính trị, ở mức độ nào đó, vừa thiên vị vừa chèn ép. Một nền kinh tế học chính trị như vậy, mặc dù nó ít nhiều có kìm hãm, không phải bao giờ cũng có thể chặn

đứng hoàn toàn tiến trình tự nhiên của một dân tộc vươn tới sự giàu có và phồn vinh , và lại càng không thể đảo ngược quá trình đó. Nếu một nước không thể phồn vinh khi không được hưởng tự do hoàn hảo và công lý hoàn hảo, thì trên thế giới này không có một quốc gia nào đã có thể phồn thịnh được.

Song, cái sai lầm chính của hệ thống trọng nông là ở chỗ nó coi tầng lớp thợ thủ công, thợ chế tạo và thương nhân là phi sản xuất và hoàn toàn vô tích sự. Những quan sát sau đây có thể chứng minh tính chất vô lý của nhận định trên.

Thứ nhất, người ta thừa nhận rằng tầng lớp này hàng năm tái tạo giá trị tiêu dùng hàng năm của họ và ít nhất là duy trì được số vốn mà họ sứ dụng. Chỉ với lý lẽ đó thôi thì cái tên phi sản xuất gắn cho tầng lớp đó đã vô lý rồi. Chúng ta không thể gọi một cuộc hôn nhân là vô sinh, mặc dù nó chỉ sản sinh ra một con trai và một con gái để thay thế bố mẹ, và mặc dù nó không làm cho nhân loại tăng dân số, mà chỉ duy trì như trước thôi. Chủ trại và dân cày, ngoài việc hoàn vốn, hàng năm còn tái tạo ra sản phẩm

ròng – tiền thuê đất cho chủ đất. Vì một cuộc hôn nhân mà sản sinh ra 3 đứa con là hữu sinh hơn cuộc hôn nhân mà chỉ có 2 con, cho nên lao động của chủ trại và dân cày có năng suất cao hơn lao động của thương nhân, thợ thủ công và thợ chế tạo. Song, sản phẩm phụ trội của tầng lớp này không làm cho tầng lớp khác trở nên phi sản xuất.

Thứ hai, cũng vì lẽ đó, hoàn toàn không thể coi thợ thủ công, công nhân nhà máy và thương nhân là những người đầy tớ. Lao động của người đầy tớ không thể duy trì số vốn được sử dụng để thuê và nuôi họ. Việc thuê mướn và nuôi dưỡng họ là do người chủ trang trại, và công việc họ làm không mang tính chất hoàn lại số chi phí đó của chủ. Công việc của họ gồm những dịch vụ mà nói chung biến đi mất ngay tại thời điểm thực hiện các dịch vụ đó, mà không được thể hiện trong một mặt hàng nào mà có thể hoàn lại giá trị tiền công và tiên nuôi dưỡng họ. Ngược lại, lao động của thợ thủ công, công nhân nhà máy và thương nhân được vật chất hóa trong một mặt hàng nào đó. Chính vì lẽ đó mà trong

chương nói về lao động sản xuất và chi phí sản xuất, tôi đã phân loại thợ thủ công, công nhân nhà máy và thương nhân là lao động sản xuất còn đầy tớ là lao động phi sản xuất.

Ba là, có lẽ là vô lý khi nói rằng lao động của người thợ và nhà buôn không làm tăng thêm thu nhập thực tế của xã hội. Mặc dù chúng ta giả thiết rằng giá trị tiêu dùng hàng ngày, hàng tháng và hàng năm của họ đúng bằng giá trị sản phẩm họ làm ra hàng ngày, hàng tháng và hàng năm, nhưng từ đó không thể suy ra rằng lao động của họ không thêm được gì vào thu nhập thực tế, vào giá trị thực tế sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động xã hội. Ví dụ, một người thợ thủ công trong 6 tháng đầu sau vụ thu hoạch làm được công việc đáng giá 10 bảng Anh, mặc dù trong thời gian đó anh ta tiêu dùng 10 bảng ngũ cốc và các hàng thiết yếu khác, dẫu sao trên thực tế anh ta cũng đóng góp giá trị 10 bảng vào sản phẩm của đất đai và lao động của xã hội. Do đó, giá trị mà anh ta đã tiêu dùng và làm ra trong 6 tháng này không phải bằng 10, mà bằng 20 bảng Anh. Có thể nói là ở bất kỳ thời

điểm nào cũng không thể có nhiều hơn là 10 bảng của giá trị này. Nhưng nếu 10 bảng ngũ cốc và các thứ thiết yếu khác không phải do người thợ thủ công tiêu dùng, mà do người lính hoặc người đầy tớ tiêu dùng, thì giá trị của phần sản phẩm còn lại ở cuối 6 tháng này sẽ ít hơn 10 bảng so với khi có lao động của người thợ thủ công. Do đó, mặc dù giá trị của cái mà thợ thủ công làm ra, ở bất kỳ thời điểm nào cũng không được coi là lớn hơn giá trị anh ta tiêu dùng, thế nhưng ở bất kỳ thời điểm nào giá trị thực có của hàng hóa trên thị trường cũng lớn hơn so với khi không có lao động của anh ta.

Khi những người bảo vệ chế độ trọng nông khẳng định rằng mức tiêu dùng của người thợ và thương nhân là bằng giá trị của những gì họ làm ra, thì chắc là họ muốn ngụ ý rằng không có gì hơn mà chỉ có thu nhập của họ, hoặc số tiền họ dùng để tiêu dùng , là bằng giá trị họ làm ra. Nhưng nếu họ diễn đạt chính xác hơn và chỉ khẳng định rằng thu nhập của tầng lớp này bằng giá trị của cái mà họ làm ra, thì độc giả có thể dễ dàng nghĩ rằng số tiền mà có thể tiết

kiệm được trong số thu nhập đó, chắc là nhất định ít nhiều làm tăng thêm của cải thực tế của xã hội. Do vậy, để đưa ra một cái gì đó như một lý lẽ, người ta phải diễn đạt như người ta đã làm, và lý lẽ đó tỏ ra không có sức thuyết phục lắm.

Bốn là, chủ trại và dân cày, nếu không tằn tiện, không thể làm tăng thu nhập thực tế của xã hội nhiều hơn là người thợ và nhà buôn. Sản phẩm hàng năm của đất đai và lao động của xã hội chỉ có thể tăng bằng hai cách: hoặc là nâng cao năng suất của số lao động hiện có trong xã hội, hoặc là tăng thêm số người lao động.

Việc nâng cao năng lực sản xuất của lao động hữu ích trước hết phụ thuộc vào việc nâng cao khả năng của người lao động và sau đó là nâng cao hiệu suất của máy móc. Nhưng vì lao động của người thợ có thể chia ra nhiều khâu nhỏ hơn và mỗi khâu được thao tác dễ hơn so với lao động của chủ trại và dân cày, cho nên lao động công nghiệp có khả năng được nâng cao ở mức độ cao hơn nhiều[15]. Bởi vậy, về mặt này, tầng lớp dân cày không thể có lợi thế nào so với tầng

lớp thợ thủ công và công nhân nhà máy.

Việc tăng số lượng lao động hữu ích hoàn toàn phụ thuộc vào số vốn, mà mức tăng vốn phụ thuộc vào số tiền tiết kiệm của người trực tiếp sử dụng vốn, hoặc của người khác cho họ vay. Như hệ thống trọng nông giả định , nếu thương nhân và người thợ có xu hướng tằn tiện và tiết kiệm hơn chủ đất và dân cày, thì cho đến nay họ có nhiều khả năng hơn để tăng số lao động hữu ích và do đó tăng thu nhập thực tế của xã hội.

Thứ năm và cuối cùng là, theo giả thiết của hệ thống trọng nông, mặc dù thu nhập của dân cư mỗi nước chỉ bao gồm số lượng lương thực do công sức của họ làm ra, thế nhưng, vẫn theo giả thiết này, với các điều kiện khác như nhau, thu nhập của một nước công thương nghiệp chắc là bao giờ cũng lớn hơn thu nhập của một nước không có thương nghiệp hoặc công nghiệp. Nhờ có công thương nghiệp mà một nước bất kỳ hàng năm có thể nhập khẩu lương thực với số lượng lớn hơn là nền nông nghiệp của nước đó có thể sản xuất ra. Mặc dù không có đất, nhưng

bằng công lao động của mình dân thành thị có thể kiếm được sản phẩm thô của nông dân mà cung cấp cho họ không những nguyên vật liệu mà cả lương thực thực phẩm nữa. Một thành phố đối với vùng ngoại ô của nó như thế nào, thì một nước độc lập này đối với một nước độc lập khác cũng như vậy. Hà Lan mua phần lớn lương thực thực phẩm của các nước khác: gia súc của Holstein và Jutland, ngũ cốc của hầu hết các nước Châu Phi. Một lượng nhỏ sản phẩm công nghiệp đổi lấy được một lượng lớn sản phẩm thô. Cho nên một nước công thương nghiệp có lợi hơn nhiều so với nước không có nền thương nghiệp và công nghiệp. Do đó, dân các nước công thương nghiệp luôn luôn được hưởng thụ nhiều hơn dân một nước công nghiệp.

Kinh tế học chính trị của các quốc gia Châu Âu hiện đại tạo điều kiện thuận lợi hơn cho thương nghiệp và công nghiệp, ngành kinh doanh ở thành phố, so với nông nghiệp là ngành sản xuất ở nông thôn; trong khi đó các nước khác làm theo một kế hoạch khác thuận lợi hơn đối với nền công nghiệp.

Chính sách ở Trung Quốc khuyến khích nông nghiệp nhiều hơn các ngành khác. Ở Trung Quốc tình cảnh của người nông dân tốt hơn của người thợ thủ công, giống như ở phần lớn các nước Châu Âu tình cảnh các người thợ khác hơn so với người dân cày. Ở Trung Quốc, tham vọng lớn của mọi người là có một mảnh đất nhỏ, dù là của riêng hay là đất lĩnh canh, và hợp đồng thuê đất cũng rất dễ chịu và được bảo hiểm đầy đủ cho người lĩnh canh. Người Trung Quốc ít tôn trọng nền ngoại thương. Ngoại trừ với Nhật Bản, người Trung Quốc buôn bán rất ít hoặc không buôn bán với các nước khác; và thương thuyền nước ngoài chỉ được vào một hoặc hai cảng của nước này mà thôi.

Hàng công nghiệp có khối lượng nhỏ, nhưng chứa đựng giá trị lớn, cho nên vận chuyển từ nước này sang nước khác ít tốn kém hơn so với sản phẩm thô của nông nghiệp. Nếu thị trường trong nước bị hạn chế, thì hàng công nghiệp phải tìm thị trường rộng lớn ở nước ngoài mới có thể phát triển thịnh vượng được. Việc hoàn thiện sản xuất công nghiệp hoàn toàn phụ

thuộc vào sự phân công lao động và mức độ phân công lao động trong từng ngành công nghiệp được điều tiết bởi quy mô thị trường. Với số dân đông, khí hậu đa dạng và giao thông đường thủy thuận lợi giữa các tỉnh, nên thị trường nội địa của Trung Quốc có đủ khả năng để phát triển nên công nghiệp của mình. Thị trường nội địa của Trung Quốc về quy mô có lẽ không thua kém nhiều so với thị trường của tất cả các nước Châu Âu gộp lại. Song, nếu thị trường nội địa to lớn đó cộng thêm với thị trường của phần còn lại của thế giới – đặc biệt là khi phần lớn hàng hóa chuyên chở bằng tàu Trung Quốc – thì ngành ngoại thương không thể không làm tăng đáng kể lượng hàng công nghiệp của Trung Quốc, không thể không nâng cao năng lực sản xuất trong nền công nghiệp của nước này.

Chính sách của Ai Cập cổ đại và Indostan hình như cũng đã ưu tiên nông nghiệp hơn các ngành khác.

Cả ở Ai Cập cổ đại và Indostan toàn bộ dân cư được chia thành các đẳng cấp khác nhau. Mỗi

đẳng cấp, theo kiểu cha truyền con nối, đều chỉ được làm một việc hay một loại việc làm nhất định nào đó. Con của thầy tu thì nhất định phải là thầy tu; con của người lính là người lính; con của người nông dân là nông dân; con của người thợ dệt là thợ dệt; con của người thợ may là thợ may v.v…Ở cả hai nước này, đẳng cấp thầy tu là cao nhất, kế tiếp là đẳng cấp người lính. Ở cả hai nước này, đẳng cấp chủ trại và nông dân được ưu đãi hơn đẳng cấp thương nhân và thợ thủ công.

Chính quyền của hai nước này đặc biệt quan tâm đến lợi ích của nền nông nghiệp. Các công trình điều tiết và cung cấp nước trên sông Nile đã từng nổi tiếng trong thời cổ đại, và những tàn tích còn lại của chúng còn làm cho du khách phải khâm phục. Những công trình tương tự trên sông Hằng, tuy không nổi danh bằng, hình như cũng đồ sộ như nhau. Mặc dù dân số cả hai nước cực kì đông, song trong những năm tương đối được mùa họ đã xuất khẩu một khối lượng lớn ngũ cốc sang các nước láng giềng.

Ở Ai Cập và Indostan cổ xưa, việc ngành

ngoại thương bị hạn chế, phần nào được bù lại bởi sự thuận lợi của giao thông đường thủy ở trong nước. Quy mô lớn của Indostan cũng làm cho thị trường nội địa của nước này trở nên rất lớn, đủ để hỗ trợ cho nhiều ngành công nghiệp phát triển. Nhưng quy mô nhỏ của Ai Cập cổ đại (không bằng nước Anh) đã làm cho thị trường nội địa của nước này trở nên quá chật hẹp, không thể hỗ trợ cho nhiều ngành công nghiệp phát triển. Vì vậy, Bengal, một tỉnh của Indostan, mà thường xuất khẩu gạo với số lượng lớn, lại nổi tiếng hơn về việc xuất khẩu nhiều loại hàng công nghiệp. Ngược lại, Ai Cập cổ đại, mặc dầu xuất khẩu một số hàng công nghiệp như vải lanh mịn, bao giờ cũng nổi tiếng nhờ việc xuất khẩu gạo. Trong một thời gian dài, nước này là kho thóc của đế chế La Mã.

Ngành thương nghiệp quan trọng nhất và có khối lượng lớn nhất của mỗi nước, như đã nói ở trên, là ngành trao đổi hàng hóa giữa dân thành thị và dân nông thôn. Việc buôn bán giữa hai tầng lớp dân cư này chủ yếu là trao đổi một lượng sản phẩm thô để đổi lấy một lượng sản

phẩm công nghiệp. Hàng công nghiệp càng đắt thì hàng nông nghiệp càng rẻ, và bất cứ thứ gì có xu hướng làm tăng giá sản phẩm công nghiệp, thì đều có xu hướng làm giảm giá sản phẩm thô của đất đai, và do đó không khuyến khích nông nghiệp. Lượng sản phẩm công nghiệp, mà một lượng sản phẩm thô nhất định có thể đổi lấy được, càng nhỏ, thì giá trị trao đổi của sản phẩm thô đó càng nhỏ và càng ít khuyến khích điền chủ gia tăng lượng sản phẩm của mình bằng cách cải tạo đất hoặc chủ trại bằng cách thâm canh trồng trọt. Ngoài ra, bất kỳ thứ gì có xu hướng làm giảm số lượng thợ thủ công và thợ chế tạo, thì đều có xu hướng thu hẹp thị trường trong nước – thị trường quan trọng nhất đối với sản phẩm thô của đất đai, và do đó lại càng không khuyến khích nông nghiệp.

Bởi vậy, các hệ thống trọng nông, mà hạn chế ngành công nghiệp và ngoại thương, đều vận động trái với chính mục tiêu mà hệ thống đó đề ra, và gián tiếp không khuyến khích các ngành sản xuất mà hệ thống đó muốn thúc đẩy. Cho đến bây giờ, các hệ thống đó có lẽ không thích

hợp bằng hệ thống trọng thương. Bằng cách khuyến khích công nghiệp và ngoại thương hơn nông nghiệp, hệ thống này trích một phần vốn của xã hội để phát triển ngành sản xuất không được ưu tiên. Nhưng trên thực tế và cuối cùng thì hệ thống này vẫn khuyến khích ngành sản xuất mà nó thúc đẩy. Ngược lại, các hệ thống trọng nông trên thực tế và cuối cùng là không khuyến khích ngành sản xuất ưu ái của mình.

Hệ thống nào mà quá ư khuyến khích đầu tư phần lớn số vốn của xã hội vào một ngành nào đó, thì trên thực tế hệ thống đó không đạt được mục tiêu mà nó đặt ra. Thay vì xúc tiến, hệ thống đó kìm hãm tiến bộ của xã hội, thay vì làm tăng, lại làm giảm giá trị thực tế của sản phẩm hàng năm do đất đai là lao động làm ra.

Vì tất cả các hệ thống nhằm hạn chế hoặc ưu tiên cho một ngành sản xuất nào đó đều bị gạt bỏ, cho nên hệ thống tự do phát triển tự nhiên được thiết lập một cách tự phát. Mỗi người, chừng nào mà người đó không vi phạm pháp luật, đều được hoàn toàn tự do mưu cầu lợi ích riêng của mình theo cách của mình, và đem

theo ngành nghề và vốn liếng của mình cạnh tranh với một người khác hoặc nhóm người khác. Theo hệ thống tự do phát triển tự nhiên này, thì nhà vua chỉ có 3 nhiệm vụ, 3 nhiệm vụ rất quan trọng mà dễ hiểu đối với mọi người; thứ nhất là nhiệm vụ bảo vệ xã hội, chống lại bạo lực và giặc ngoại xâm; thứ hai là nhiệm vụ bảo vệ, tùy theo khả năng, mỗi thành viên của xã hội chống lại áp bức và bất công của các thành viên khác hay là nhiệm vụ thiết lập một chế độ quản lý nghiệm ngặt theo luật pháp; và thứ ba là nhiệm vụ đứng lên và duy trì các tổ chức nhà nước và các công trình công cộng mà được dựng lên và duy trì không phải vì lợi ích của một cá nhân hoặc một nhóm cá nhân, bởi vì số lợi nhuận không bao giờ hoàn trả được số chi phí cho một cá nhân hay nhóm cá nhân, mặc dù số lợi nhuận đó thường có thể mang lại nhiều hơn là hoàn lại số chi phí cho xã hội.

In 2000 cuốn, khổ 15x22 cm tại Xưởng in NXB NN
Giấy phép xuất bản số: 686/CXB - 7
Cục xuất bản cấp ngày 21/8/1997
In xong và nộp lưu chiểu tháng 12/1997

Chú thích

[1] houblon hay hoa bia là một thực vật dạng dây leo trong họ Cannabaceae, sống lâu năm khoảng 30 đến 40 năm, chiều cao trung bình từ 10 – 15 cm. (Chú thích của người làm ebook)

[2] Xem: Douglas's Summary, tập 11, tr 372, 373.

[3] Tiểu luận về đồng tiền bạc của Lowndes, tr 68.

[4] Xem *Các bài viết về buôn bán ngũ cốc* . Bài 3.

[5] Phần tái bút của cuốn *Người lái buôn đâu cũng có mặt* (Universal).

[6] *Phương pháp được mô tả trong phần này không phải phương pháp thông thường hay tốn kém nhất mà các nhà buôn phiêu lưu đôi khi đã sử dụng để huy động vốn qua luân chuyển. Việc thông thường xảy ra là nhà buôn A ở Edinburgh sẽ tạo cho nhà buôn B ở London khả năng trả tiền hối phiếu thứ nhất bằng cách ký phát vài ngày trước khi hối phiếu đó hết hạn, một hối phiếu thứ hai có kỳ hạn ba tháng cũng lấy tiền của nhà buôn B ở London. Hối phiếu này được trả theo lệnh của chính ông ta nên nhà buôn A đã bán nó ngang giá ở Edinburgh, và với số tiền của nó đủ mua các hối phiếu ở London phải được trả ngay khi xuất trình theo lệnh của nhà buôn B mà đã được nhà buôn A gửi cho các hối phiếu này qua bưu điện. Cho đến cuối cuộc chiến tranh vừa qua, việc thanh toán bằng hối phiếu giữa Edinburgh và London thường bất lợi cho Edinburgh khoảng 3% chi phí, và các hối phiếu đó khi xuất trình thường làm cho nhà buôn A phải chi thêm một số tiền thưởng. Vì việc giao dịch này được lặp lại ít nhất là 4 lần trong một năm và phải gánh chịu thêm khoản tiền hoa hồng ít nhất là 0,5% qua mỗi lần tiến hành, cho nên nhà buôn A phải chịu phí tổn ít nhất là 14% một năm. Vào những lần khác, nhà buôn A thường làm cho nhà buôn B trả tiền hối phiếu thứ nhất bằng cách ký phát, vài ngày trước khi nó đến hạn, một hối phiếu thứ hai có kỳ hạn hai tháng, không phải đòi tiền nhà buôn B, mà đòi tiền một người thứ ba nào đó, ví dụ nhà buôn C ở London. Hối phiếu khác này đã gửi ghi trả theo lệnh của B khi được nhà buôn C nhận thanh toán, nhà buôn B mang hối phiếu tới một ngân hàng ở London xin thanh toán trước thời hạn, và nhà buôn A giúp cho nhà buôn C trả được hối phiếu bằng cách ký phát, một vài ngày trước khi hối phiếu này đến hạn, một hối phiếu thứ ba cũng đến hạn trong hai tháng, đôi khi đòi tiền người giao dịch thứ nhất là B và đôi khi đòi tiền người gia dịch thứ tư hoặc thứ năm, ví dụ D hoặc E. Hối phiếu thứ ba này được yêu cầu trả theo lệnh của ông C. Ông này, ngay khi hối phiếu được nhận thanh toán, đề nghị*

một ngân hàng nào đó ở London thanh toán trước thời hạn cũng theo cách làm trên đây. Việc giao dịch tài chính như vậy được lặp đi lặp lại sáu lần trong một năm và phải gánh chịu một số tiền hoa hồng ít nhất là 0,5 phần trăm cho mỗi lần, cùng với tiền lãi pháp định là 5%, vì vậy phương pháp huy động tiền này, cũng giống như đã được mô tả trong bản văn, chắc đã làm cho nhà buôn A phải chịu phí tổn khoảng hơn 8%. Tuy nhiên, bằng cách bỏ việc thanh toán bằng hối phiếu giữa Edinburgh và London, cách thu góp tiền này đỡ tốn kém hơn cách đã được nói ở phần trên đây của chú thích, nhưng cách này đòi hỏi phải có một sự tín nhiệm đầy đủ với nhiều nhà buôn hơn là chỉ có một nhà buôn duy nhất ở London, một lợi thế mà nhiều nhà buôn dám phiêu lưu mạo hiểm cũng không phải dễ gì tạo được cho mình.

[7] Xem Brady, *Luận thuyết lịch sử về thành phố và thị trấn, tr3*

[8] Xem Madox, *Firma Burgi* , tr.8 và cả cuốn *Lịch sử về Bộ Tài chính Anh* , chương 10, phần V, tr.223, in lần thứ nhất

[9] Xem Madox, *Firma Burgi* ; cũng xem thêm Pfeffel trong các sự kiện đáng ghi nhớ dưới thời vua Frederic II và các vị nối nghiệp của nhà Suabia.

[10] Xem Madox

[11] Dưới đây là các giá mà nhà ngân hàng Amsterdam hiện đang nhận (tháng 9, 1775) vàng, bạc nén và các loại tiền kim loại khác nhau:

Bạc

Đồng dollar Mexico ... 6 guilder

Đồng Curon Pháp ... B-22 một mác

Đồng tiền bạc Anh

Đồng tiền kim loại mới của dollar Mexico ... 21 10

Đồng tiền Ducatoon ... 3

Đồng dollar Rix ... 2 8

Bạc thỏi chứa 11/12 bạc đủ tuổi 21 mỗi mác, và trong tỷ lệ này hạ xuống tới 1/4 bạc đủ tuổi và trị giá 5 guilder.

Bạc thỏi nguyên chất, 23 mỗi mác

Vàng

Đồng tiền kim loại Bồ Đào Nha

- Đồng guinea B-310 một mác
- Đồng Louis vàng mới
- Đồng ditto cũ ... 300
- Đồng ducat mới ... 419 8 một ducat

Vàng thỏi được nhận tùy theo độ đủ tuổi của nó so với tiền vàng ngoại nói trên. Nếu vàng thỏi đủ tuổi, ngân hàng tính 340 một mác. Tuy nhiên, nói chung, người ta thường trả giá cao hơn cho tiền kim loại có đủ tuổi hơn là cho vàng, bạc thỏi mà độ đủ tuổi không thể xác định được bằng cách nào khác ngoài nung chảy hoặc phân tích.

[12] Trước năm thứ 13 của triều đại vua đang trị vì hiện nay, mức thuế phải trả khi nhập các loại thóc lúa như sau:

Ngũ cốc	Thuế	Thuế	
Đậu với giá dưới 28 s.1 góc tạ Anh	19s. 10p,	khi giá lên tới 40s.	16s. 8p, giá > 40s. – 12p.
Lúa mạch với giá dưới 28s	19s. 10p,	——— 32s.	16s giá > 32s. – 12p.
Mạch nha bị cấm nhập theo luật về thuế mạch nha hàng năm.			
Yến mạch với giá dưới 16s.	5s.10,	khi giá > 16s. – 9,5p.	
Đậu Hà Lan với giá dưới 406s.	16s.10p,	khi giá > 40s. – 9,75p.	
Lúa mạch đen với giá dưới 36s.	19s.10p	khi giá 40s.	16s. 8p, khi giá 40 > 12p.
Lúa mì với giá dưới 44s.	21s.9p	khi giá 53s.4p	17s. khi giá tới 4 bảng 8s
Kiều mạch với giá trên 32s.	16.		

[13] Xem *Từ điển tiền tệ* tập II, điều nói về thuế đúc tiền, trang 489 do ông Abot de Bazinghen, ủy viên cố vấn tại tòa án tiền tệ ở Paris, viết.

[14] Jus Majoratus.

[15] Xem quyển I, chương I.